

**O Papel das Câmaras de Comércio nas Relações Comerciais  
Internacionais - O caso da Câmara de Comércio Luso-Belga-  
Luxemburguesa**

**Carolina Almendra Magalhães Rodrigues**

**Relatório de Estágio de Mestrado em Ciência Política e Relações  
Internacionais— área de especialização em Relações Internacionais.**

**Maio, 2013**

Relatório de Estágio apresentado para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Ciência Política e Relações Internacionais realizado sob a orientação científica da Professora Doutora Catherine Moury, Professora Auxiliar do Departamento de Estudo Políticos da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa.

## **Agradecimentos**

Em primeiro lugar gostaria de agradecer a toda a equipa da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa que me recebeu e me deu a oportunidade de realizar o estágio aqui relatado. Agradeço nomeadamente à Dra. Claudina Moiteiro, à Dra. Greet Torfs, ao Dr. Pedro Pinto e ao Sr. Engº Jean Poncelet. Graças a esta equipa fui capaz de adquirir competências pessoais e profissionais de grande importância.

Queria agradecer, também, ao Departamento de Estudos Políticos da FCSH-UNL, pelo suporte académico prestado ao longo dos dois anos em que realizei o Mestrado, nomeadamente à Professora Catherine Moury e à Professora Teresa Rodrigues e aos docentes do Mestrado de Ciência Política e Relações Internacionais que acompanharam o meu percurso e, de uma forma ou de outra, contribuíram para o meu desenvolvimento pessoal, académico e profissional.

Por fim, deixo um agradecimento especial à minha família e amigos.

## **Resumo**

O presente relatório é o resultado de um estágio realizado na Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, ao longo de seis meses com uma frequência diária. Com este trabalho pretendi compreender melhor o papel das Câmaras de Comércio no fomento das relações comerciais internacionais e o papel da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa na promoção das relações comerciais entre os países que representa.

Esta instituição é uma Associação Sem Fins Lucrativos que não se encontra vinculada a nenhuma autoridade governamental e, por isso, desempenha o seu papel de forma independente. A sua missão é, então, promover os fluxos comerciais entre Portugal, a Bélgica e o Luxemburgo.

Através do estágio realizado compreendi que estas instituições no geral, e a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa em particular, têm um papel muito activo e próximo na promoção relações comerciais junto das empresas, principalmente das de menor dimensão e recursos. No entanto, o peso das suas acções é muito limitado quando observado no panorama comercial dos países representados.

A meu ver, as Câmaras de Comércio necessitam de mais recursos financeiros e informacionais e precisam de uma maior dedicação à divulgação das suas acções de forma a poderem prestar mais e melhores serviços.

## **Relatório de Estágio**

### **O Papel das Câmaras de Comércio nas Relações Comerciais Internacionais - O caso da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa**

**Carolina Almendra Magalhães Rodrigues**

PALAVRAS-CHAVE: Câmaras de Comércio, Comércio Internacional, Cooperação Institucional, Investimento, Empresas e Estados



## **Abstract**

This report is the result of a six months' internship held in the Portuguese-Belgium-Luxembourg Chamber of Commerce, in a daily basis. This study intended to better understand the role of Chambers of Commerce as promoters of international trade relations and, in particular, the role of the Portuguese-Belgium-Luxembourg Chamber of Commerce in the promotion of trade relations between the countries it represents.

This institution is a Non Profit Association that is not formally bound to any governmental authorities and, therefore, has an independent action. Its main mission is to promote trade flows between Portugal, Belgium and Luxembourg.

Through this internship I realized that these institutions, in general, and, particularly, the Portuguese-Belgium-Luxembourg Chamber of Commerce, have a very active role in the development of international business and have close relationships with the companies, especially the ones with smaller dimension and less resources. In spite of this fact, the weight of their actions is very limited when observed in the whole commercial context of the represented countries.

In my opinion, the Chambers of Commerce need more financial and informational resources and have to give greater attention to their publicity strategy in order to be able to provide more and better services.

## **The role of Chambers of Commerce Role in the International Trade Relations – The Portuguese-Belgium-Luxembourg Chamber Of Commerce Case**

**Carolina Almendra Magalhães Rodrigues**

**KEYWORDS:** Chambers of Commerce, International Trade, Institutional Cooperation, Investment, Companies and Countries

## Índice

<b>Introdução</b> .....	8
<b>Capítulo I:</b> As Relações Internacionais e o Comércio Internacional .....	10
<b>Capítulo II:</b> Portugal, Bélgica e Luxemburgo e as Relações Comerciais	
Luso-Belga-Luxemburguesas.....	18
<b>Capítulo III:</b> A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa .....	25
<b>Capítulo IV:</b> As Câmaras de Comércio no Quadro das Relações Comerciais	
Internacionais - Actividades Realizadas no Estágio .....	30
<b>Secção I:</b> Conhecimento das Relações Comerciais	
Luso-Belga-Luxemburguesas.....	31
<b>Secção II:</b> Conhecimento das Relações Diplomáticas Luso-Belga-	
Luxemburguesas .....	41
<b>Secção III:</b> Actividades Realizadas Além do Âmbito dos	
Objectivos Definidos .....	43
<b>Secção IV:</b> O Papel da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa	
para as Relações Comerciais Luso-Belga-Luxemburguesas e das Câmaras	
de Comércio para as Relações Internacionais em Geral.....	47
<b>Conclusão</b> .....	57
<b>Referências Bibliográficas</b> .....	59
<b>Lista de Anexos</b> .....	63
<b>Anexos</b> .....	i

## **Lista de Abreviaturas**

**AG** – Assembleia Geral

**BM** – Banco Mundial

**CA** – Conselho de Administração

**CCBP** – Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa

**CCLBL** – Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa

**CECA** – Comunidade Europeia do Carvão e do Aço

**CEE** – Comunidade Económica Europeia

**EUA** – Estados Unidos da América

**FMI** – Fundo Monetário Internacional

**GATT** – General Agreement on Tariffs and Trade

**OMC** – Organização Mundial do Comércio

**Propaf** – Proposta de Negócio (Proposition d'affaires)

**RI** – Relações Internacionais (enquanto área de estudo)

**URSS** – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

## **Introdução**

No universo social não é possível separar, de forma clara, o domínio político do económico apesar de tal ser feito no plano académico, na realidade dos estados-nação, as duas áreas são de tal forma interdependentes que dificilmente serão separáveis (Dougherty & Pfaltzgraff, 2011: 529). É impossível compreender a relação entre os estados sem levar em linha de conta os factores económicos e os restantes actores económicos que actuam e influenciam a Política Internacional.

Esta influência da economia no panorama internacional valeu-lhe a conotação, por Renouvin, como “força profunda” das Relações Internacionais (Renouvin & Duroselle, 2000: 72), isto é, como uma linha permanente que define e afecta a Política Internacional. Os estados procuram maximizar os seus benefícios económicos com o objectivo de maximizar o seu poder. Esta busca pode assumir várias formas como a definição de políticas económicas, a procura de mercados de exportação, a busca de matérias-primas, o controlo de vias de comunicação, conflitos tarifários, sanções económicas, alianças de cooperação e integração, entre outras formas (Renouvin & Duroselle, 2000: 72-127). Neste caso, interessa-me relevar a importância do comércio internacional nas relações internacionais.

Actualmente observam-se níveis de comércio internacional muito elevados que obrigam os estados e as suas empresas a estar em permanente procura por novos mercados e espaços de actuação económica. Este facto é especialmente relevante nos países pequenos que dependem do mercado internacional para o seu desenvolvimento económico. Assim, verifica-se que os estados e as corporações procuram criar mecanismos que facilitem e favoreçam a sua entrada e implementação em mercados externos.

Foi com este intuito que se institucionalizaram as Câmaras de Comércio e é aqui que reside a sua importância para as relações internacionais. Apesar de terem um papel importante, estas organizações são ainda pouco estudadas e, como tal, considere-se que desenvolver um estágio numa destas organizações me ajudaria a desenvolver competências profissionais assim como a perceber melhor o papel destas instituições.

O Relatório de Estágio aqui apresentado insere-se no âmbito da componente não-lectiva do Mestrado em Ciência Política e Relações Internacionais – área de especialização em Relações Internacionais – da Faculdade de Ciências Sociais e

Humanas da Universidade Nova de Lisboa. Tem como objectivo descrever e pensar o estágio por mim realizado na Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa de forma a cumprir os requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre. Ao longo destas páginas procurarei ir além da mera descrição e farei uma reflexão crítica desta experiência partindo de duas questões chave que orientaram o meu estágio e orientarão este relatório.

O presente trabalho pretende, então, relatar de forma crítica o estágio previamente citado. Este teve a duração de oitocentas (800) Horas, distribuídas ao longo de seis (6) meses, teve início a 3 de Setembro de 2012 e concluiu-se a 28 de Fevereiro de 2013. A orientação académica do estágio e deste relatório foi protagonizada pela Professora Doutora Catherine Moury, Professora Auxiliar do Departamento de Estudos Políticos da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa e a orientação profissional do estágio esteve a cargo da Dra. Claudina Moiteiro, Assistente de Direcção da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa.

As razões que me levaram a optar pela modalidade de estágio e relatório de estágio prendem-se fundamentalmente com a necessidade por mim sentida de adquirir experiência na área das relações internacionais e de encontrar uma ligação entre os conhecimentos adquiridos ao longo da minha formação académica e a vida profissional. Era também minha vontade adquirir uma maior especialização na área do comércio internacional e obter um conhecimento mais realista da área diplomática. Neste sentido a oportunidade de estagiar na Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa revelou-se ideal nesta etapa da minha formação.

Com estes fins em mente, antes de iniciar o meu estágio, defini as questões de partida às quais queria responder e os objectivos que queria ver atingidos. Optei, então, pelas seguintes questões de partida:

- 1. Qual o papel das Câmaras de Comércio para o desenvolvimento de Relações Comerciais internacionais?*
- 2. Nomeadamente, qual o papel da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa na promoção das Relações Comerciais de Portugal com a Bélgica e o Luxemburgo?*

Para responder a estas questões defini três objectivos-chave que deveriam orientar as actividades a realizar durante o meu período de estágio. A sua configuração final foi

a seguinte:

1. Conhecer as Relações Comerciais Luso-Belga-Luxemburguesas: Adquirir *know how* de procedimentos de comércio internacional, dos mercados português, belga e luxemburguês e adquirir conhecimento dos principais pontos e formas das relações comerciais luso-belga-luxemburguesas;
2. Conhecer as Relações Diplomáticas Luso-Belga-Luxemburguesas;
3. Perceber o papel da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa para as Relações Comerciais Luso-Belga-Luxemburguesas e das Câmaras de Comércio para as relações internacionais em geral.

Importa destacar que o meu terceiro objectivo visa integrar as actividades comerciais e diplomáticas, analisadas no primeiro e segundo objectivos respectivamente, de forma a perceber holisticamente o papel desta Câmara de Comércio e, extrapolando, o papel das Câmaras de Comércio em geral, respondendo às minhas questões de partida. Os objectivos previamente apresentados serviram para orientar o meu estágio mas também para estruturar este relatório de estágio.

Este trabalho divide-se em duas fases principais, a primeira onde procurarei enquadrar a relevância do estágio realizado à luz da realidade internacional actual e a segunda onde darei destaque às actividades efectuadas no estágio e onde é meu intuito descrever as actividades realizadas e os métodos utilizados para as cumprir de forma a responder à questão de partida, analisando criticamente o meu estágio, bem como o papel desta Câmara de Comércio na actualidade.

Para concluir, a secção final será dedicada à interligação entre o meu estágio e os conhecimentos adquiridos na componente lectiva do Mestrado em Ciência Política e Relações Internacionais. Esta conclusão é pertinente pois ajuda a sustentar a realização deste estágio como parte conducente à obtenção do grau de mestre.

A meu ver, todas estas etapas do presente relatório são componentes fundamentais para dar uma visão completa do estágio realizado e da sua relevância actual.

## **Capítulo I – As Relações Internacionais e o Comércio Internacional**

Para se fazer uma análise completa da relação entre as RI e o comércio internacional é fundamental que se aborde tanto as principais perspectivas teóricas que a estudam como a sua evolução histórica.

## • Perspectiva Teórica

Começo por fazer uma breve síntese das principais perspectivas teóricas. O enquadramento teórico do comércio internacional divide-se tradicionalmente em duas grandes correntes, o proteccionismo (que pode ser integrado na visão realista das RI) e o liberalismo (que se insere na perspectiva liberal das RI) e, apesar do estruturalismo ser também hoje uma recorrente ferramenta de análise, as duas primeiras serão as que destacarei.

O estudo do comércio internacional tem na sua génese o proteccionismo, mais precisamente o mercantilismo que começa a ser aplicado nos séculos XVII e XVIII de forma não sistemática e que baseava o seu pensamento numa organização das políticas comerciais de forma a que fosse atingida uma balança comercial positiva que se traduzia em maior riqueza<sup>1</sup> e, conseqüentemente, numa maior autonomia e poder para os estados (Guimarães, 2005: 13). Assim, o comércio era visto como um jogo de soma-nula gerador conflitualidade e não de cooperação. O mercantilismo centra o seu argumento nos interesses individuais dos estados e, por isso, está mais próxima da visão realista das RI.

No século XIX esta teoria evoluiu para um nacionalismo comercial, também designado de proteccionismo, preconizado principalmente por Hamilton e List que advogavam práticas de intervenção governamental com o objectivo de defender as indústrias nascentes para que os países fossem capazes de recuperar o seu atraso face a Inglaterra e aos países mais desenvolvidos (Guimarães, 2005: 35). Em termos teóricos estas ideias foram, ainda, recuperadas no século XX, nos anos 70, onde foram cunhados os termos Neoproteccionismo e Neomercantilismo, e foram maioritariamente aplicadas nos Novos Países Industrializados dirigidas às exportações de produtos industriais e baseando-se essencialmente em Barreiras Não-Tarifárias (Guimarães, 2005: 36-37).

O proteccionismo tem então a sua origem no mercantilismo e na ideia de que os países devem procurar atingir uma balança comercial positiva através de meios de intervenção estatal. Para esta corrente teórica o comércio internacional não gera riqueza económica e é um motor de conflitos. Ao longo do tempo foi esta teoria foi evoluindo

---

<sup>1</sup> Concepção estática da riqueza – a riqueza era avaliada em termos de quantidade de ouro e prata acumulada e era vista como fixa e apenas transferível de país para país pois as importações, como tinham de ser pagas eram vistas como uma perda de riqueza e as exportações como um ganho. O comércio não era visto como elemento criador de riqueza (Guimarães, 2005: 31).

para uma versão mais moderada, onde os estados devem procurar proteger as suas indústrias de forma a que estas se tornem preferidas no jogo do comércio internacional e sugere que há limites à liberalização do comércio internacional.

No extremo oposto do espectro teórico do comércio internacional está o liberalismo. Esta teoria surge como crítica ao mercantilismo e advoga a liberdade das trocas com o exterior e tem como teóricos clássicos Adam Smith e David Ricardo, tem a sua origem na necessidade de se pensar formas de criar maior riqueza e de melhorar as condições económicas dos países. Para os liberalistas a intervenção governamental diminui os benefícios potenciais do funcionamento do livre mercado, na medida em que não viam a riqueza como algo estático baseado na acumulação de ouro e prata mas sim como as capacidades produtivas de cada nação que se traduzem numa melhoria do bem-estar geral dos países (Guimarães, 2005: 48).

O paradigma advogado pelos liberalistas centra-se na especialização dos países na produção dos bens em que eram mais competitivos de forma a coloca-los no mercado mundial, disponíveis para todos a um preço mais baixo e na não-intervenção estatal nas relações comerciais internacionais. A combinação destas condições deveria conduzir ao crescimento económico e a um crescente bem-estar mundial (Guimarães, 2005:49). Neste sentido o liberalismo advoga uma cooperação permanente entre os estados e defende que existe uma partilha de interesses comuns, neste sentido, as lentes teóricas das RI onde esta perspectiva se insere é o liberalismo político.

Ao longo do século XX o liberalismo económico foi sendo aceite como motor para o crescimento e como ideologia predominante no ocidente. A sua configuração foi sendo alterada mas a defesa da abolição das barreiras comerciais e do livre comércio passou a ser regular. A teoria da estabilidade hegemónica e o institucionalismo liberal são derivações do liberalismo que defendem o livre comércio como um bem público que deve ser protegido.

Importa sublinhar que para este relatório as lentes teóricas do liberalismo são as mais úteis já que as relações comerciais luso-belga-luxemburguesas decorrem num cenário livre de barreiras comerciais (mercado único europeu) e que a acção das câmaras de comércio tem por objectivo o fomento destas relações e não a sua limitação. Em seguida importa perceber como evoluiu historicamente a relação entre o comércio internacional e as relações internacionais para que se compreenda o contexto em que estas instituições operam bem como a relevância actual deste tópico para as nações.



### • **Perspectiva Histórica**

Ao longo do último século as Relações Internacionais viram o seu objecto de análise, as relações entre os estados, sofrer profundas modificações. As relações tradicionais estado-estado deram lugar a relações multilaterais, onde muitas vezes ganham destaque actores não estaduais e as próprias prioridades na agenda dos estados sofrem uma reconfiguração (Nye & Keohane, 1977: 8).

Tal significa que os estados têm novas prioridades e que temas anteriormente considerados de menor relevo se encontram hoje no topo das agendas políticas internacionais, exemplo disso mesmo é a economia e o comércio. Na actualidade, verifica-se uma priorização destes temas para os principais actores no tabuleiro internacional. A crescente importância destes tópicos foi sendo desenvolvida ao longo do século XX e vale a pena perceber como.

O início do século, no período que antecedeu a I Guerra Mundial, foi caracterizado pela diplomacia tradicional estado a estado (Moita, 2005 citado por Castro, 2008: 221) e as relações internacionais “circunscreviam-se essencialmente a questões de ordem política e estratégica resultantes de conflitos de interesses nacionais que seriam ultrapassados com o recurso ou à diplomacia ou à guerra, consoante vingasse uma resolução pela via negocial ou pelo recurso à força armada” (Castro, 2008: 221). Neste momento as relações internacionais baseavam-se, então, num sistema de equilíbrio de poder, marcado pelas relações bilaterais e pelo secretismo o que levou ao aumento da desconfiança entre os estados e a uma crescente hostilidade que acabou por dar origem ao eclodir da I Grande Guerra. As relações comerciais eram relegadas para um plano secundário, estando longe de ser a prioridade dos estados. De acordo com Carrière, esta foi a era onde, economicamente, os investimentos tinham especial relevo (Carrière, 1998: 32).

Ao longo do primeiro conflito à escala mundial, as relações entre os estados viveram uma interrupção onde a única preocupação era a resolução do mesmo. Só com o final da I Guerra é que se verifica uma normalização das relações internacionais. Esta época foi uma altura onde se verificaram mutações profundas na forma de relacionamento entre os estados. Procurou-se que o sistema de equilíbrio de poder fosse substituído por um sistema de segurança colectiva, desencadeado por Wilson, que teve o seu expoente máximo na criação da Sociedade das Nações.

Esta vontade de mudança começou, então, a estar presente nas várias áreas da vida internacional verificando-se uma redução do secretismo que marcava as relações estado a estado, e uma democratização dos temas internacionais. É nesta época que começam, gradualmente, a surgir organizações internacionais e o reconhecimento de uma comunhão de interesses entre países e grupos de países capazes de garantir um tratamento conjunto de uma série de temas, que deu origem ao início da diplomacia multilateral (Moita, 2005 citado por Castro, 2008: 221).

Apesar deste afrouxamento das tensões nas relações internacionais, não foi possível impedir-se o eclodir de um novo conflito internacional. Este conflito teve origem na maximização dos nacionalismos verificados na Europa e que este facto foi despoletado, pelo menos em parte, por factores económicos, como a insatisfação com as graves consequências económicas impostas pela guerra (Carrière, 1998: 34), e de aumento do proteccionismo comercial imposto na sequência da grande crise económica e financeira dos anos 30, que desencadeou graves consequências sociais. Esta realidade levou à perda de confiança entre os estados e no sistema de segurança colectiva e acabou por originar o aumento das hostilidades. Este momento é, assim, um exemplo, inegável, do impacto cada vez mais significativo que temas como a economia e o comércio internacional começavam a ter na agenda internacional.

No entanto, só com o final da II Grande Guerra e com o nascimento de uma Nova Ordem Internacional é que estes temas garantiram o seu lugar como prioridades dos estados. Em 1945 toda a economia mundial necessitava de ser reconstruída (Leal, 2007: 212) e neste processo as lições do período entre guerras não foram esquecidas (Carrière, 1998: 45). A cooperação internacional, a liberalização comercial, a diplomacia multilateral e o aumento de importância de temas que fugiam à estratégia, à defesa e à segurança na agenda dos estados foram determinantes. Tal não significa que estas últimas preocupações tenham perdido destaque, quer apenas dizer que deixaram de ser as únicas e principais prioridades dos estados e que o seu tratamento se alterou (Castro, 2008: 222).

Este ambiente propiciou o desenvolvimento da aproximação entre os estados e da globalização, no ocidente. Esta realidade é comprovada pela proliferação de organizações internacionais e planos de cooperação sobre os mais variados temas da vida internacional.

Em termos económicos e comerciais, que são aqui os que mais me interessam,

importa destacar que se criou logo em 1944 o sistema de Bretton Woods, para estabilizar o relacionamento financeiro internacional através do estabelecimento do mecanismo de paridade dólar-ouro e da criação do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial (Castro, 2008: 221). Destaco ainda com mais relevo a formação do GATT, em 1947, que deveria ser o padrão regulador das relações comerciais internacionais (Castro, 2008: 221). Este foi a tentativa de impor um sistema liberal nas trocas internacionais de forma a evitar os efeitos negativos do proteccionismo verificados no período entre guerras (Leal, 2007: 212). Entre 1947 e 1994 foi feito um esforço para regular a liberalização das trocas comerciais através da realização de oito rondas negociais ao abrigo do GATT que, culminaram em 1995, com a formação da OMC (Leal, 2007: 212). A OMC é hoje um organismo de cooperação institucionalizado que permite que os estados discutam as questões comerciais que mais os afectam num fórum permanente.

Para além destas formas de cooperação comercial e económica instauradas a um nível geral, importa referir que se verificou, na Europa, um movimento mais específico mas com maior profundidade. Este permitiu, através da cooperação económica, aproximar os estados europeus de tal forma que a guerra entre eles passasse a ser difícil de imaginar. Falo, claro está, da construção europeia.

Todos estes factos que acabo de relatar não são as características únicas das relações internacionais do pós-guerra. Este momento não foi apenas marcado pela cooperação e pela perda de importância das relações estratégicas e de defesa. Na verdade, o fim da II Guerra deixou ao mundo duas grandes potências (EUA e URSS) que rivalizaram estrategicamente, a nível de modelos económicos e de valores sociais até ao início da década de 90.

Até esta altura os dois polos opostos de atracção no sistema internacional balançavam-se entre si e os restantes estados da ordem internacional alinhavam e seguiam os padrões de um ou de outro. Tal impedia a abrangência geral dos valores de liberalização advogados pelo ocidente. Neste sentido, os movimentos de cooperação que deram origem à globalização eram essencialmente compostos por países ocidentais (Leal, 2007: 214-216).

Só com a queda do Muro de Berlim e com o fim da guerra-fria é que se dá a imposição inegável da globalização como fenómeno característico das relações internacionais. As instituições de cooperação económica e comercial passam a ter

amplitude mundial e a interdependência verificada no ocidente é alastrada a todo o globo (Leal, 2007: 214-216). Com o final da guerra-fria, o liberalismo foi aceite como a ideologia vencedora o que resultou numa aceitação geral das vantagens que o livre-comércio traz para a economia.

É legítimo afirmar que estes movimentos de cooperação e liberalização das relações internacionais tiveram sempre na sua base motivações políticas mas foram impulsionados por motivos económicos. Na verdade, esta aproximação entre os estados teve consequências políticas e económicas difíceis de desvincular, os países tornaram-se interdependentes em termos económicos e isso teve consequências políticas, por exemplo, na soberania que deixou de ser uma realidade fechada e estanque para passar a ser uma realidade perfurada.

Este aumento da interdependência e da interpenetração levou a um consequente aumento da complexidade das relações internacionais e a globalização passou, assim, a ser uma realidade omnipresente caracterizada, não só pelo aumento da interdependência e da interconectividade entre os estados mas também por uma proliferação de novos actores (Saner e Yiu, 2003: 2), como empresas e organizações, capazes de impor a sua posição no xadrez internacional e de moldar a configuração da política internacional e da política interna.

Segundo Friedman:

“A globalização não é um fenómeno. Nem uma tendência passageira. É uma presença permanente no sistema internacional que molda a política doméstica e as relações internacionais em, praticamente, todos os países e precisa de ser entendida como tal” (Friedman, 2000 citado em Saner e Yiu, 2003: 2)<sup>2</sup>.

A globalização pode ser vista como a principal característica das relações internacionais actuais. A meu ver, tem especial impacto no âmbito da economia e do comércio já que fez com que deixasse de existir uma divisão clara entre a esfera da economia interna e da internacional e originou uma tendência inevitável de se recorrer ao comércio internacional, o que conduz a uma interdependência muito elevada entre economias.

Desde o final da guerra-fria, com o alastramento da globalização à maioria das

---

<sup>2</sup> Tradução livre

regiões do globo, e com a consequente redução das barreiras comerciais o comércio internacional registou o maior crescimento da história, sendo este de 40% do PIB mundial em 1992 e 50% na actualidade (OECD, 2009: 2) tornando-se vital para a vida da maioria das sociedades.

Hoje, todas as nações participam até certo ponto no comércio internacional e praticamente todos os produtos são comercializados nos mercados internacionais ou dependem de componentes provenientes de fornecedores internacionais (OECD, 2009: 3-4). E o mesmo acontece com os muitos serviços de que dependemos no dia-a-dia (OECD, 2009: 4).

A dinâmica de integração das nações no comércio internacional resulta em grandes impactos na forma como as economias nacionais operam e tem consequências positivas e negativas nas sociedades. A OCDE afirma que existem provas de que as economias abertas atingem níveis de crescimento mais elevados, mas salvaguarda que para este crescimento ser real e sustentado deve ser acompanhado por políticas ajustadas (OECD, 2009: 5). A verdade é que o movimento de abertura das economias e de aproximação entre elas tem variado sempre de forma crescente.

Este aprofundando da interligação entre as economias faz também com que os estados estejam cada vez mais dependentes e vulneráveis a impactos económicos externos, provenientes de países terceiros. Um exemplo claro tanto dos efeitos positivos e como dos efeitos negativos da liberalização económica foi a crise financeira iniciada em 2008 e as suas consequências<sup>3</sup>.

Esta realidade de aumento da dependência externa é especialmente relevante para os países pequenos, já que as empresas nacionais têm ao seu dispor um mercado limitado e são obrigadas a recorrer a mercados internacionais em permanência (e não só em tempos de crise) para se desenvolverem e prosperarem e, as próprias sociedades estão dependentes do fornecimento externo para sobreviverem. Estas dinâmicas são visíveis em cada um dos três países representados pela Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, que são países de dimensão reduzida, com economias muito abertas e muito dependentes dos fluxos comerciais internacionais para o seu desenvolvimento e sobrevivência.

---

<sup>3</sup> Por um lado os países recorreram mais ao comércio internacional para colmatar as limitações dos mercados internos mas por outro foram afectados pela contracção dos mercados internacionais.

Creio que, no âmbito deste relatório, vale a pena olhar um pouco para as características destes países e para o papel do comércio internacional em cada um deles, bem como, para a sua relação com Portugal.

## **Capítulo II – Portugal, Bélgica e Luxemburgo e as Relações Comerciais Luso-Belga-Luxemburguesas**

Começemos por analisar as características de Portugal. Geograficamente Portugal encontra-se no ponto mais oeste da Europa, situando-se numa posição geoestratégica relevante entre a Europa, a América e a África; faz fronteira terrestre com apenas um país: Espanha.

Economicamente, falamos de um pequeno mercado, composto por aproximadamente 10 milhões de consumidores. No entanto, a sua língua oficial, o português é falado por mais de 200 milhões de pessoas nos cinco continentes (AICEP- Portugal Global, 2013: 3), o que representa uma grande mais-valia e aumenta o valor e as potencialidades do mercado português.

A economia portuguesa, nos últimos anos, tem vindo a ser cada vez mais caracterizada pelo crescente peso dos serviços bem como pelo aumento da importância de indústrias com maior incorporação tecnológica como os sectores das novas tecnologias, das energias e o automóvel (AICEP- Portugal Global, 2013: 4). Apesar de nos anos anteriores ao eclodir da crise financeira de 2008 a economia portuguesa se encontrar em rota de crescimento, ainda que moderado, 2,4% em 2007 (AICEP- Portugal Global, 2013: 5), depois de 2010, Portugal encontra-se numa recessão difícil de inverter. Esta é fruto da conjuntura internacional que fragilizou os nossos clientes internacionais, da forte dependência de financiamento externo e, actualmente, da implementação de fortes medidas de austeridade para consolidar as contas orçamentais mas que têm consequências limitativas sobre o crescimento económico.

Importa referir que estas medidas são consequência do programa de ajustamento que se encontra em vigor actualmente em Portugal. Este foi imposto conjuntamente pelo Banco Central Europeu, pela Comissão Europeia e pelo Fundo Monetário Internacional como contrapartida do empréstimo destinado a resgatar Portugal que se deparava com grandes dificuldades em recorrer a financiamento externo para a sua economia e para o normal funcionamento do estado. Estas dificuldades surgiram devido à crise financeira internacional de 2008 que exacerbou os problemas estruturais da economia portuguesa.

O programa de ajustamento tem grandes consequências sobre o crescimento económico e prevê-se que se mantenha em vigor até 2014.

Para este trabalho, interessa-me focar a relação entre a economia portuguesa e o comércio internacional. Portugal é um país muito aberto ao exterior, sendo as importações o principal contributo para esta abertura já que, tradicionalmente, a sua balança comercial é deficitária. No entanto, nos últimos anos, a elevação do aumento das exportações a quase “designio nacional” têm levado à diminuição deste défice: em 2011 registou-se-se uma taxa de cobertura das importações de 92%, face a uma taxa de 83% no ano anterior (AICEP - Portugal Global, 2012: 55). Mesmo ao longo da crise financeira global, no quinquénio 2007-2011, as exportações portuguesas tiveram uma taxa de variação média de 3,5% (AICEP - Portugal Global, 2012: 55).

Esta vocação internacional manteve-se com ainda mais vigor em 2012, registando-se uma taxa de crescimento das exportações de 5,8% e uma diminuição das importações de 5,3% face ao ano anterior (INE, 2013: 1). Todos estes factos são prova da direcção internacional que a economia lusa está a seguir.

Neste sentido, importa olhar um pouco o panorama das regiões e países com que Portugal mantém uma relação mais próxima. Olhando para os dados das exportações dos últimos anos, denota-se uma tendência clara de privilégio nas relações europeias, o que não é de estranhar, tendo em conta a proximidade geográfica e a ausência de barreiras comerciais. No entanto, devido à crise financeira que tem assombrado esta região, observa-se uma pequena diminuição tanto das exportações como das importações entre Portugal e os seus parceiros europeus: de 2011 para 2012 as exportações para a UE variaram de 74,4% para 71,2% e as importações de 73,6% para 71,6% (AICEP- Portugal Global, 2013: 6).<sup>4</sup>

Neste contexto europeu, os nossos principais parceiros são a Espanha, a Alemanha e a França que, em conjunto, absorvem mais de 50% das exportações portuguesas e são também origem de mais de 50% das nossas importações<sup>5</sup>. No contexto deste trabalho, importa ainda destacar a relação comercial com a Bélgica e o Luxemburgo.

---

<sup>4</sup> Anexo I

<sup>5</sup> Anexo II

A Bélgica tem uma posição marcante no relacionamento comercial com Portugal, situando-se entre os dez principais parceiros (9º maior cliente e 9º fornecedor em 2012) (AICEP- Portugal Global, 2013: 37).

A relação entre estes dois países tem vindo a ter uma evolução interessante do ponto de vista português, já que no período de 2007-2011, as expedições de bens para o mercado belga cresceram em média 10,6 %, ao passo que as compras portuguesas àquele país diminuíram em média 3% nesse período (AICEP- Portugal Global, 2013: 40). Já em 2011 as expedições nacionais registaram um crescimento de 28,4% (AICEP- Portugal Global, 2013: 37). Estes valores espelham o aumento de importância que o mercado belga tem adquirido para os actores económicos portugueses<sup>6</sup>.

De acordo com o representante da AICEP em Bruxelas, Gonçalo Homem de Melo, “os principais grupos de produtos expedidos por Portugal em 2012, foram as Máquinas e Aparelhos, Veículos e outro Material de Transporte, Plásticos Borrachas e Químicos” (AICEP - Portugal Global, 2013: 38).

Este intensificar das relações comerciais no sentido Portugal-Bélgica pode ser justificada pela estratégia de internacionalização da economia portuguesa no mercado belga, mais próxima e direccionada para o identificar de oportunidades concretas em sectores específicos, de entre os quais se destacam o Tecnologias de Informação, Energias Renováveis, Agroalimentar, Aeronáutica, Confeccões e Mobiliário (AICEP - Portugal Global, 2013: 38).

O que importa retirar deste panorama é o relevo que este mercado tem para Portugal enquanto parceiro comercial.

Já o Luxemburgo, enquanto parceiro comercial português tem tido um papel pouco significativo, “em 2011, este mercado representou 0,14% do total das vendas efectuadas por Portugal ao exterior e 0,08% do total das compras” (AICEP - Portugal Global, 2013: 55). Os dados disponíveis referentes a 2012 colocam o Luxemburgo como o 50º cliente de Portugal, posição idêntica à verificada em 2011, e como o 54º fornecedor do mercado português e demonstram uma tendência decrescente dos fluxos comerciais bilaterais (AICEP - Portugal Global, 2013: 55-56). Estes dados traduzem

---

<sup>6</sup> Anexo III



uma relação comercial reduzida entre o Luxemburgo e Portugal<sup>7</sup>.

Os principais produtos transaccionados no sentido Portugal-Luxemburgo foram os alimentares (34,5% do total), agrícolas (16,5%) e os veículos e outro material de transporte (14,3%) (AICEP - Portugal Global, 2013: 56).

Penso que vale a pena fazer uma referência à questão do investimento luxemburguês em Portugal que, embora não seja um elemento caracterizador das relações comerciais luso-luxemburguesas, é um parâmetro chave das relações económicas entre estes dois países. Verifica-se, nos últimos anos, um grande aumento do investimento luxemburguês em Portugal, sendo o Luxemburgo, em 2012, o 4º investidor em Portugal (13,89% do IDE total), subindo quatro lugares comparativamente a 2011. Regista-se também um elevado investimento no sentido inverso, sendo o 5º mercado de destino do investimento nacional (AICEP - Portugal Global, 2013: 56).

Antes de proceder à análise da relação da Bélgica e do Luxemburgo com o comércio internacional e com o mercado português, não posso deixar de fazer uma referência à importância social destes mercados para Portugal. Ambos são receptores de grandes fluxos de emigração portuguesa o que torna a relação com estes países mais delicada e relevante para Portugal.

Depois desta análise ao cenário português e à relação deste país com a Bélgica e o Luxemburgo, considero pertinente fazer uma pequena análise da relação da economia Belga com o comércio internacional. Este país tem aproximadamente um terço da dimensão territorial de Portugal, ao mesmo tempo que possui um mercado semelhante ao português com 10,6 milhões de habitantes/consumidores (AICEP - Portugal Global, 2012: 3). É uma monarquia constitucional e encontra-se organizado administrativamente em três regiões: Bruxelas-Capital, Flandres e Valónia. Existem três línguas oficiais o francês, o flamengo e o alemão.

A Bélgica encontra-se localizada no centro da Europa e a sua capital alberga a sede de várias instituições europeias e internacionais. Estas características são duas das principais mais-valias para o desenvolvimento desta nação. Os benefícios da sua localização justificam-se com o facto de este país fazer fronteira com os países que detêm 60% do poder de compra da União Europeia e de ter apostado fortemente na

---

<sup>7</sup> Anexo III

criação de uma rede de infraestruturas (rodoviárias, portuárias e rede de transporte), tornando-se um importante importador e exportador (AICEP - Portugal Global, 2012: 4). Já o facto de albergar as instituições europeias representa uma mais-valia porque leva à fixação de várias empresas multinacionais que procuram proximidade aos centros de decisão política europeus.

De acordo com a AICEP, “a Bélgica é considerada uma das economias mais modernas da Europa e do mundo, tendo sido uma das primeiras a ser industrializada, inicialmente baseada no carvão e aço, no têxtil e na engenharia pesada, mas reconhecida hoje principalmente pela sua indústria química, alimentar (alimentos processados e bebidas), automóvel (montagem), de equipamentos de transporte e ainda pela actual actividade comercial muito diversificada” (AICEP - Portugal Global, 2012: 4).

Ainda segundo a AICEP, “prevê-se um crescimento médio do PIB na ordem dos 1,3% para o período de 2013-2014, após um crescimento da ordem dos 2,2% em 2011 e da expectável contracção da economia de em 2012 (-0,4%)” (AICEP - Portugal Global, 2012: 6). Quanto ao comércio internacional “espera-se que as importações de bens e serviços deverão crescer em média 2,2% entre 2013 e 2014, a preços constantes, um crescimento ligeiramente superior é esperado em relação às exportações (2,4%). Convém referir que em 2009 as exportações e as importações tinham decrescido 11,3% e 10,6%, respectivamente, face a 2008” (AICEP - Portugal Global, 2012: 6).

Todos estes dados caracterizam uma economia desenvolvida e moderna, altamente aberta às dinâmicas internacionais tendo sido, em 2011, o 10º maior exportador mundial e o 11º importador. Tal pode ser ainda comprovado com o facto de ter registado uma balança comercial positiva nos últimos cinco anos e de as suas exportações e as suas importações representaram 2,6% e 2,5%, respectivamente, em relação a cada um dos fluxos internacionais registados em 2011 (AICEP - Portugal Global, 2012: 6). Para concluir esta pequena descrição, importa destacar que o grau de abertura da economia<sup>8</sup> belga é de 168,5% (AICEP - Portugal Global, 2013: 45), que é um valor muito elevado e especialmente notável para um país pequeno como a Bélgica.

Como já foi abordado, a relação comercial entre Portugal e a Bélgica é bastante relevante para Portugal. No entanto do lado belga a situação é diferente: Portugal encontra-se, nos últimos anos, entre os 30 principais clientes belgas, do ponto de vista

---

<sup>8</sup> Grau de abertura de uma economia = (Exportações + Importações) / PIB

dos fornecedores da Bélgica a posição portuguesa é ainda menos relevante, constando apenas entre os 40 principais mercados (AICEP - Portugal Global, 2012: 8).

Em relação aos grupos de produtos oriundos da Bélgica com Portugal como destino, em 2012, destacam-se os seguintes grupos: produtos químicos, máquinas e aparelhos, e plásticos e borrachas (AICEP - Portugal Global, 2013: 38).

O desequilíbrio nas relações comerciais luso-belgas reflecte-se, obviamente, numa balança comercial deficitária para Portugal e excedentária para a Bélgica. No entanto, este saldo tem vindo a diminuir fruto do aumento das exportações portuguesas, referido anteriormente.

Por fim darei uma visão geral do Luxemburgo, da sua economia e da sua relação com o comércio internacional. O Luxemburgo é um país de apenas 2586 Km<sup>2</sup> e tem um mercado de 502 mil habitantes e, tal como a Bélgica, é uma monarquia constitucional. O “letzeburgish” (luxemburguês) é a língua nacional desde 1985, sendo o francês e o alemão igualmente línguas oficiais (AICEP - Portugal Global, 2011: 3).

De acordo com a AICEP, “o Luxemburgo é um país pequeno com uma economia aberta e muito dependente do exterior, nomeadamente das economias europeias vizinhas (Bélgica, a Alemanha e a França), com as quais também tem uma proximidade histórica” (AICEP - Portugal Global, 2011: 4). Neste sentido, tal como a Bélgica, o Luxemburgo beneficia da sua posição central na Europa e da proximidade aos países com os PIBs mais elevados deste continente.

O Luxemburgo apresentou um crescimento estável e sólido até ao início da recente crise financeira. A sua economia que nos anos 70 contava com a grande contribuição da produção de aço, hoje regista um grande contributo da fabricação de componentes de automóveis de alta tecnologia no sector industrial e, principalmente, dos serviços, nomeadamente, no sector financeiro (AICEP - Portugal Global, 2011: 5).

No entanto, “em 2008 e 2009 verificou-se uma contracção da economia luxemburguesa, resultado do impacto da crise económica mundial (crescimento nulo em 2008 e de -3,7% em 2009). O Grão-Ducado sentiu profundamente a crise global financeira, a contracção do comércio internacional e os demais efeitos provenientes das recessões da maioria das economias desenvolvidas e nomeadamente as europeias, cujo resultado foi uma variação de -18% nas exportações e -23% nas importações entre 2008/2009” (AICEP - Portugal Global, 2011: 4-5). O impacto sentido pela economia

Luxemburguesa em consequência da conjuntura externa demonstra o que foi previamente afirmado acerca do aumento da vulnerabilidade como consequência da abertura das economias ao exterior.

Importa referir que, por tradição, a balança comercial do Luxemburgo é deficitária. O país, mesmo registando um elevado número de exportações, devido à sua reduzida dimensão, está permanentemente dependente das importações para se abastecer o que torna esta tendência difícil de inverter. Considero fundamental ressaltar que o grau da abertura da economia luxemburguesa é também muito elevado, sendo de 85,3%.

No que toca à relação comercial com Portugal destaco que antes deste país ter começado a sentir os efeitos da crise internacional, ocupava um lugar nos 20 principais clientes do Luxemburgo. No entanto com a desaceleração das suas compras, Portugal perdeu várias posições passando a ser apenas encontrado no ranking dos 30 principais clientes (AICEP - Portugal Global, 2011: 7). Como fornecedor, Portugal tem vindo a ganhar algum destaque, figurando nos 20 maiores fornecedores do Luxemburgo (AICEP - Portugal Global, 2011: 7).

No que toca aos produtos transaccionados no sentido Luxemburgo-Portugal, destacam-se máquinas e aparelhos (30,4 por cento do total), químicos (17,4 por cento), plásticos e borracha (14,4 por cento) e metais comuns (13,5 por cento) (AICEP - Portugal Global, 2013: 56).

Importa referir que todos estes números não mencionam os produtos transaccionados através de outros países intermediários. Tomemos como exemplo que, de acordo com uma investigação efectuada pela CCLBL, existem 900 empresas portuguesas a exportar directamente para o Luxemburgo mas cerca de 2000 que exportam para este país passando por outros como a Bélgica, a França ou a Alemanha (Embaixada do Grão-Ducado do Luxemburgo em Portugal, 2012: 28).

Ao longo dos últimos anos a balança comercial entre estes dois países tem sido favorável a Portugal, mas nos anos anteriores a 2010 esta realidade era a inversa (AICEP - Portugal Global, 2011: 15). Este facto conjugado com os dados anteriormente apresentados, demonstra que a relação comercial entre Portugal e o Luxemburgo não é prioritária para nenhum destes países.

As relações entre estes países são sim relevantes no que toca ao investimento, às

questões sociais e às relações políticas. De acordo com a embaixada do Luxemburgo (Embaixada do Grão-Ducado do Luxemburgo em Portugal, 2012), a relação entre estas duas nações é especial e histórica, portanto, a meu ver, esta proximidade tem potencial para se traduzir numa relação comercial mais intensa.

A realidade que acabei de descrever reflecte que as relações comerciais luso-belga-luxemburguesas são bastante distintas. Do ponto de vista da relação de Portugal com a Bélgica, observamos uma relação dispar onde este mercado tem um peso muito significativo para Portugal mas o inverso não se verifica. Em relação ao Luxemburgo, observa-se uma relação entre nações de grande proximidade mas que não se traduz em termos de volume de trocas comerciais, em nenhum dos sentidos.

Perante este cenário, importa tentar perceber, em seguida, o que é a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa e o seu papel na promoção e incentivo destas relações.

### **Capítulo III – A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa**

As Câmaras de Comércio são formadas por empresários, comerciantes, exportadores, importadores, instituições privadas e instituições públicas, geralmente são entidades privadas que fazem parte da sociedade civil, que assumem finalidades públicas e sem fins lucrativos e que dependem da autorização de existência e ao mesmo tempo de representação pelos estados receptores e representados; ou podem ser entidades públicas que fazem parte de algum órgão governamental que também depende da autorização de existência e ao mesmo tempo de representação pelos estados receptores e representados. Estas organizações podem, e normalmente integram, “federações guarda-chuva” das várias Câmaras de Comércio do país representado.

O seu principal objectivo será sempre a promoção das relações comerciais e económicas entre o país receptor e representado. Posso dizer que estas organizações adquirem um relevo no panorama internacional actual, pois funcionam como intermediários (Garmise & Rees, 1997: 104) e facilitadores das relações comerciais internacionais.

Não posso deixar de referir que a sua acção não se limita a esta área: as Câmaras de Comércio acabam por ter uma grande proximidade às comunidades e às empresas dos países que representam e tornam-se um verdadeiro centro de apoio que lida com as mais diversas questões que se relacionem com as relações entre estes países.

A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa (designada seguidamente também como “A Câmara”) é exemplo disso mesmo, é uma associação sem fins lucrativos fundada em 27 de Janeiro de 1918, que se insere na primeira categoria supracitada, isto é, é uma entidade privada. Faz parte e encontra-se acreditada pela Federação das Câmaras de Comércio Belgas e Luxemburguesas no Estrangeiro (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013). Trabalha em colaboração com outras Câmaras de Comércio, as Embaixadas da Bélgica e do Luxemburgo e, no caso da Bélgica, com as agências de comércio e investimento federais<sup>9</sup> e as suas representações em Portugal, e tem a prerrogativa de se corresponder directamente com os Governos, os Ministérios, os agentes diplomáticos e consulares e os organismos oficiais belgas, luxemburgueses e portugueses (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013).

A Câmara tem por objectivo a promoção e o desenvolvimento de relações comerciais entre Portugal e a Bélgica e o Luxemburgo. Isto significa que a CCLBL representa em simultâneo estes três países e que procura fomentar as trocas comerciais no sentido Portugal-Bélgica/Luxemburgo e no sentido Bélgica/Luxemburgo-Portugal, não abarcando, assim, os fluxos Bélgica-Luxemburgo. O facto de ser uma associação privada e independente torna-a capaz de desenvolver esta acção trilateral para a qual outras organizações oficiais não estão habilitadas.

É constituída por membros individuais e membros colectivos. Presentemente, conta com cerca de uma centena que apoiam e são a base da actividade da CCLBL (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013). Posso afirmar que as acções da CCLBL são direccionadas para os membros e dependem do seu apoio e participação para a sua concretização. Digo isto porque, em termos de financiamento, a Câmara está dependente do pagamento das quotizações dos seus membros.

No entanto, esta não é a única fonte de financiamento desta instituição já que, mesmo não estando directamente subordinada aos governos belga e luxemburguês, estes contribuem com subsídios anuais para o seu funcionamento e para os seus projectos (Comité ad hoc “Subside des Chambres de Commerce belges à l'étranger » c/o Service Public Fédéral Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au Développement, 2012), assim como as autoridades regionais belgas. Estes subsídios têm

---

<sup>9</sup> AWEX (Agence wallonne pour l'Exportation et aux Investissements étrangers) e FIT (Flanders Investment and Trade)

como objectivo a defesa dos interesses económicos e comerciais destes países no estrangeiro bem como da promoção da sua imagem de marca. Estes subsídios devem ainda privilegiar os operadores económicos destes estados e criar um valor acrescentado para os mesmos em Portugal (Comité ad hoc “ Subside des Chambres de Commerce belges à l'étranger » c/o Service Public Fédéral Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au Développement, 2012).

Este financiamento é vital para a sobrevivência da CCLBL e implica algum ajustamento das suas acções e serviços em função dos critérios de atribuição dos subsídios. Os subsídios de financiamento de projectos são atribuídos no caso de a Câmara desenvolver projectos que vão ao encontro dos objetivos das entidades financiadoras. Existem, por exemplo, subsídios para Seminários subordinados a temáticas de interesse como a Inovação ou a Energia o que faz com que a CCLBL acabe por organizar este tipo de eventos. Importa ressaltar que esta condicionante não é uma fatalidade que impõe limites à proactividade da CCLBL, pelo contrário, esta Câmara procura ir de encontro aos critérios de atribuição dos subsídios com as suas actividades mas não se limita a estas, procura sempre abrir um maior leque de acções que ultrapassem as necessárias e determinadas pelos mecanismos de financiamento.

As actividades e serviços da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa são, então, organizadas com o intuito de cumprir a sua missão e são direccionadas para os seus associados passando por três vertentes fundamentais (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013):

**1. Acções de Networking**, que englobam:

- Business Cocktails e Business Drinks com apresentações de associados;
- Pequenos-almoços de trabalho e informativos colocando em debate temas da actualidade;
- Almoços-debate com a presença de importantes personalidades (em colaboração com outras Câmaras de Comércio);
- Seminários;
- Jantares de Gala (em Lisboa e no Porto);

**2. Acções comerciais específicas**, que englobam:

- Propostas de negócio e parcerias (procura, divulgação e follow-up);
- Organização de Missões Económicas em Portugal, à Bélgica e ao Luxemburgo;

- Contactos directos entre empresas;
- Visitas a empresas;
- Participação em feiras realizadas em Portugal (stand da CCLBL e stands individuais);
- Acompanhamento de visitantes portugueses a feiras belgas e/ou luxemburguesas;
- Informações comerciais e financeiras;

**3. Apoio nas trocas comerciais,** que englobam:

- Apoio no estabelecimento de contactos entre empresas e organismos oficiais de Portugal, Bélgica e Luxemburgo;
- Informações estatísticas - Exportações e Importações;
- Intermediário para obtenção de apoio ao nível jurídico, social, fiscal, económico e na recuperação de crédito;
- Emprego (procura e oferta);
- Tradução;
- Acompanhamento de visitantes;
- Documentação geral sobre Portugal, a Bélgica e o Luxemburgo.

Estas são as actividades quotidianas a que esta Câmara de Comércio mais dedica o seu tempo. E, apesar de as acções comerciais específicas e o apoio nas trocas comerciais serem as actividades que parecem ter mais impacto no fomento das relações comerciais luso-belga-luxemburguesas, na verdade, a CCLBL dá também muita importância às acções de networking já que estas permitem a “acumulação de novas experiências e a formação de novos contactos” (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013) que se podem tornar essenciais para o estímulo da cooperação entre os três países seus representados.

Importa ainda sublinhar que a CCLBL desenvolve outras actividades para além das supracitadas. Estas acções que se encontram fora das estabelecidas previamente pela Câmara são muito diversas e estão dependentes das oportunidades que surgem e do momento da actualidade que se esteja a viver mas são sempre fruto do espírito de iniciativa da CCLBL que procura sempre adaptar-se às circunstâncias com que se depara.



A sua estrutura administrativa é composta por uma Assembleia Geral, por um Conselho de Administração e por um Conselho Fiscal.

A Assembleia Geral é o órgão plenário da CCLBL e é composta por todos os membros em pleno exercício dos seus direitos (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013), é presidida pelos chefes das missões diplomática belgas e luxemburguesas e tem as seguintes competências exclusivas (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013):

- a) A aprovação das contas, do relatório anual e do orçamento para o exercício em curso;
- b) A exoneração da responsabilidade dos membros do conselho de Administração e do Conselho Fiscal cessantes e a eleição dos seus sucessores;
- c) A alteração dos Estatutos;
- d) A nomeação de presidentes e administradores honorários, de membros do comité de honra e de e membros honorários;
- e) O conhecimento de recursos interpostos de deliberações do Conselho de Administração;
- f) A aquisição e a alienação de bens imóveis;
- g) A fixação dos limites das quotizações anuais dos membros;
- h) A dissolução da Câmara.

O Conselho Administração é o órgão de direcção e administração da Câmara, composto por um número ímpar de membros não superior a vinte e um (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013): estes são eleitos para um período de dois anos reelegíveis (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013). Como membros da CCLBL estas instituições e indivíduos têm sempre uma ocupação principal à qual acresce pertencer à estrutura administrativa da CCLBL. Do conjunto dos seus membros, o CA elege um Presidente que assumirá o título de Presidente da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa a quem cabe a gestão corrente da Câmara (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013). Para além destas, destaco, a título de exemplo, as funções principais do CA (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013):

- a) Assegurar o regular exercício das actividades da Câmara;
- b) Convocar a Assembleia Geral;
- c) Submeter à aprovação da Assembleia Geral, no termo do seu mandato, as

contas, o relatório anual e o orçamento para o exercício em curso;

d) Admitir ou rejeitar novos membros.

Por fim, o Conselho Fiscal, é composto por três dos membros da Assembleia Geral e é por ela escolhido. As suas competências são a verificação das contas do exercício e a elaboração de um parecer a apresentar à AG (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013).

A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa tem sede em Lisboa, onde se desenrola a gestão quotidiana da Câmara com o apoio de três Assistentes de Direcção e, conta ainda, com um representante no Porto.

Estas são as características principais que dotam a CCLBL de grandes potencialidades enquanto promotora das relações comerciais Luso-Belga-Luxemburguesas.

#### **Capítulo IV – As Câmaras de Comércio no Quadro das Relações Comerciais Internacionais - Actividades Realizadas no Estágio**

Na época contemporânea, como consequência da liberalização do comércio internacional e da sua rápida expansão global, as empresas têm necessidade de ter acesso a conhecimento especializado sobre e nas mais variadas partes do globo. Frequentemente este conhecimento tem de ser rápido e direccionado a questões e procedimentos específicos que só podem ser respondidos por organismos independentes com know-how e proximidade aos actores económicos, como são as Câmaras de Comércio.

Este facto aliado ao macrocenário das relações internacionais previamente analisado e, mais especificamente, ao peso do comércio internacional para as nações na actualidade, faz com que as Câmaras de Comércio tenham um papel potencial que não deve ser menosprezado e tem de ser maximizado. A meu ver, a existência de instituições que se dediquem à promoção das relações comerciais entre países específicos, garantindo uma grande proximidade com um número elevado de actores relevantes (como são as empresas ou as missões diplomáticas) e um tratamento mais directo das solicitações que recebem, pode originar resultados eficazes que de outra forma não poderiam ser atingidos.

Neste sentido, e por as Câmaras de Comércio serem pouco estudadas, penso que vale a pena olhá-las e pensá-las. Foi este motivo que me levou a realizar o estágio

realizado na Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa que, em seguida, analisarei criticamente. Para o fazer tentarei descrever as actividades realizadas com o intuito de cumprir cada um dos meus objectivos e, posteriormente, relacionarei estas actividades de forma a compreender o papel das Câmaras de Comércio para as relações internacionais comerciais e, desta forma, responder às minhas questões de partida.

Esta fase do relatório será estruturada em três secções principais com base nos meus três objectivos e terá ainda uma secção secundária que foge do âmbito dos meus objectivos iniciais. Nas duas primeiras procurarei descrever as actividades realizadas para cumprir o meu primeiro e segundo objectivos respectivamente, bem como, as metodologias a que recorri para a concretização destas acções. Na terceira secção, que é a mais secundária, descreverei algumas das actividades que realizei que não se enquadram nos objectivos que defini mas que contribuíram para o meu crescimento enquanto profissional das Relações Internacionais.

A quarta e última secção será uma análise crítica onde tentarei compreender o papel da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa para as relações comerciais luso-belga-luxemburguesas através da análise crítica do meu estágio e das potencialidades e vulnerabilidades da instituição. Tentarei, neste momento do meu relatório elaborar recomendações sobre o que pode ser melhorado na instituição. Ainda nesta última secção, tentarei extrapolar as conclusões a que cheguei relativamente à CLLBL de forma a responder à minha questão mais geral que vai no sentido de perceber o papel geral das Câmaras de Comércio para as relações comerciais internacionais.

- **Secção I – Conhecer as Relações Comerciais Luso-Belga-Luxemburguesas**

No decorrer dos seis meses em que estagiei nesta Câmara de Comércio foram várias e diversas as acções que desenvolvi com vista o cumprimento deste objectivo. No entanto, logo no primeiro dia do estágio foi-me designada a responsabilidade de receber e responder autonomamente a todas as Propostas de Negócio<sup>10</sup> recebidas pela CCLBL e esta acabou por ser a actividade mais importante para conhecer as relações comerciais luso-belga-luxemburguesas e para todo o meu estágio.

---

<sup>10</sup> Também designadas por Propafs e Propositions d'affaires

Estes Propafs englobam os mais diversos pedidos de apoio de internacionalização recebidos pela Câmara e subdividem-se em três categorias principais: as propostas de negócio, os pedidos de emprego e as ofertas de emprego. Durante o meu estágio respondi a 71 Propafs<sup>11</sup>.

A categoria das propostas de negócio é a que merece mais destaque porque é a mais frequente e porque diz respeito às empresas e ao seu desejo de encetar uma actividade num destes países. As formas que estes pedidos tomam são muito variadas e podem ir desde o pedido de informações e ao pedido de contactos até ao pedido para a resolução de questões específicas relacionadas com a internacionalização. Apesar de a CCLBL ser uma instituição trilateral e procurar promover os fluxos trilaterais, a verdade é que ao longo do meu estágio 91,5% dos Propafs aos quais respondi eram provenientes de Portugal, tendo os restantes 8,5% a Bélgica como país de origem<sup>12</sup>. Quanto ao destino dos mesmos, 31% tinham como país de interesse exclusivamente o Luxemburgo, 28,1% a Bélgica, 31% a Bélgica e o Luxemburgo em simultâneo e apenas 9,9% tinham interesse em Portugal como país receptor da internacionalização<sup>13</sup>. Estes dados demonstram o desequilíbrio nas relações comerciais luso-belga-luxemburguesas, previamente apresentado.

Geralmente as Propostas de Negócio recebidas inseriam-se numa destas categorias: apoio à exportação, apoio na abertura de empresa, informações sobre os procedimentos de deslocalização de trabalhadores, informações específicas sobre o país (p.ex. sistema fiscal) e, ainda, a verificação da fiabilidade e existência de empresas. Todos os pedidos tinham de chegar à CCLBL em formato escrito e, por isso, o email era o meio utilizado para este tipo de comunicações. Em seguida procurarei apresentar alguns exemplos-tipo de Propafs recebidos em cada uma destas categorias bem como da metodologia por mim seleccionada para lhes responder.

A maioria dos pedidos recebidos diziam respeito ao pedido de apoio à exportação e, geralmente, tinham como principal objectivo procura de contactos de potenciais parceiros, clientes e distribuidores. Nesta categoria, como em todas as outras, o grosso dos pedidos eram provenientes de Pequenas e Médias Empresas portuguesas com o

---

<sup>11</sup> Ver anexo IV

<sup>12</sup> Ver anexo IV

<sup>13</sup> Ver anexo IV

objectivo de iniciar ou aprofundar a sua presença nestes mercados. Os sectores de actividade das empresas foram variados e diversificados, destacam-se o alimentar e vinícola, o da construção civil e o têxtil.

A metodologia utilizada para responder a estes pedidos era simples. No momento em que recebia a solicitação, procurava se existia na CCLBL alguma lista de contactos actualizada referente ao sector e ao país de interesse<sup>14</sup>. Nesta fase, encontrava, frequentemente, dificuldades porque a CCLBL não possuía uma base de dados própria e a que existia era constituída por listas disponibilizadas por outras instituições em pedidos anteriores.

Perante esta dificuldade o passo seguinte seria contactar organizações parceiras da CCLBL em Portugal (geralmente a AICEP e Associações Profissionais) e na Bélgica e Luxemburgo (com mais frequência a Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa, a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Luxemburguesa e a Chambre de Commerce Luxembourg<sup>15</sup> mas também qualquer parceiro que se mostrasse adequado para responder ao pedido). Muitas vezes estes parceiros mostravam-se pouco cooperantes (por exemplo a AICEP, não disponibilizava listas de contactos apenas se disponibilizava para apoiar as empresas directamente) mas a extensa rede de contactos da CCLBL era nestes casos uma grande mais valia que me permitiu conseguir respostas para quase todos os pedidos recebidos. Nos casos em que seria a CCLBL a responder e quando os nossos parceiros não eram capazes de nos dar uma resposta, eu elaborava, através de pesquisa na internet listas não exaustivas para responder aos pedidos<sup>16</sup>.

Importa referir que quando os pedidos de exportação tinham origem na Bélgica deveriam ser encaminhados para as representações das agências regionais belgas<sup>17</sup> em Portugal para que estas tomassem conhecimento e avaliassem se seria competência sua, ou da CCLBL a resposta aos pedidos. Este procedimento tornava a resposta mais lenta e o processo mais difícil.

---

<sup>14</sup> Ver anexo V - Exemplos

<sup>15</sup> Para mais informações: <http://www.cc.lu>

<sup>16</sup> Ver anexo V - Exemplos

<sup>17</sup> AWEX - Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements (<http://www.awex.be/fr-BE/Pages/Home.aspx>); BIE - Brussels Investment & Export(<http://www.invest-export.irisnet.be/en/>); FIT - Flanders Investment and Trade (<http://www.flanderstrade.be>).

Depois de ter acesso aos contactos requeridos disponibilizava-os aos requerentes através de email<sup>18</sup>. Normalmente, neste email, por iniciativa própria, juntava alguma informação adicional sobre o sector e o mercado em questão e sugeria a eventual divulgação no site da CCLBL do pedido da empresa em questão para que pudesse estar acessível para todos os nossos contactos. Procurava ainda ceder alguns contactos úteis de parceiros da CCLBL nos mercados em questão que poderiam também prestar apoio.

Na grande parte dos casos esta resposta era suficiente. Em alguns momentos, as empresas voltaram a contactar-nos para procedermos ao contacto directo com algum parceiro ou cliente. Esta acção fugia das minhas competências habituais e era normalmente prestada em exclusividade aos membros da Câmara.

O segundo pedido-tipo mais recebido pela Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa tinha que ver com o apoio na abertura de uma empresa na Bélgica e no Luxemburgo - sublinho que ao longo do meu estágio nunca recebi nenhum pedido no sentido inverso. Normalmente estes pedidos cingiam-se à procura de informação sobre os procedimentos de abertura de uma empresa, de uma filial ou sucursal nestes mercados. Ao início deparei-me com algumas dificuldades a responder a estes pedidos porque era um tema que eu não dominava e que se caracteriza por ter um relativo grau de especificidade, no entanto, à medida que fui respondendo aos pedidos que chegavam e investigando autonomamente fui sendo capaz de ultrapassar estas dificuldades.

Para responder a estes pedidos, o procedimento habitual era a consulta dos sites oficiais das autoridades competentes da Bélgica<sup>19</sup> e do Luxemburgo<sup>20</sup> que continham a informação necessária para responder à maioria dos pedidos. Se os pedidos eram informações gerais, eu disponibilizava os links e tentava sistematizar as informações principais no email. No caso dos pedidos serem questões com um elevado grau de especificidade, o meu trabalho baseava-se na investigação da resposta e em tornar a informação recolhida em informação inteligível para o requerente.

A maior dificuldade estava em encontrar informação de grande especificidade já que implicava um maior tempo de investigação na internet e, em certos casos, implicava

---

<sup>18</sup> Ver anexo V

<sup>19</sup> **Portais de Economia das Autoridades Oficiais Belgas** (<http://business.belgium.be/en/>; <http://ib.fgov.be/en/startingup/> <http://www.belgium.be/fr/economie/entreprise/>)

<sup>20</sup> **Portal de Informação do Governo do Grande Ducado do Luxemburgo** (<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/index.html>)

contactar algum dos nossos parceiros adequados para responder aos pedidos em questão (podiam ser as Câmaras de Comércio no exterior, organismos oficiais e governamentais, empresas no local ou qualquer outro parceiro). Outro dos obstáculos com que me deparei tinha que ver com os pedidos direccionados para a Bélgica, porque, sendo este país federal, os procedimentos variam de região para região o que implica uma pesquisa mais direccionada.

Para responder a estes pedidos de forma mais adequada e eficaz acabei por criar um documento intitulado “Investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo – Procedimentos e meios”<sup>21</sup> onde sistematizei todos os procedimentos necessários para se começar uma actividade em cada um destes países. A concretização deste documento foi de grande importância porque me permitiu uma resposta mais rápida e estandardizada para estes pedidos e me permitiu um conhecimento mais aprofundado sobre a matéria.

No email de resposta, para além, de procurar descrever o processo requerido de forma clara, disponibilizava contactos úteis e as ligações para a internet onde poderiam obter mais informações sobre a questão.<sup>22</sup>

Foi no âmbito desta categoria de Propostas de Negócio que eu desenvolvi a acção que considero mais exemplar do tratamento dos pedidos de apoio que recebi e para o meu estágio: o apoio na abertura de uma clínica dentária no Luxemburgo. Considero importante relevar este caso porque foi uma situação de sucesso que acompanhei desde o início do estágio e que culminou, passados seis meses, na concretização de abertura da clínica no Luxemburgo.

O primeiro contacto que tive com este caso foi no dia 12 de Setembro de 2012, quando a CCLBL foi contactada por parte de um dentista português que pretendia internacionalizar a sua clínica dentária para o Luxemburgo e pretendia mais informações sobre os procedimentos exigidos para tal. Nesta primeira fase de contacto, considerei ser mais vantajoso disponibilizar a informação que existia na internet de forma a que o requerente se pudesse informar directamente e, em caso de existirem dúvidas concretas, voltar a contactar a Câmara. Ainda neste primeiro contacto sugeri à

---

<sup>21</sup> Ver anexo VI

<sup>22</sup> Ver anexo V

pessoa que nos contactou que se tornasse membro da CCLBL de forma a poder usufruir de todos os serviços da Câmara bem como de um apoio mais próximo.

Esta sugestão deu frutos e esta empresa acabou por se inscrever na CCLBL e dar início a uma cooperação mutuamente vantajosa. Na sequência destes contactos e das informações prestadas levantaram-se, em primeiro lugar, duas dúvidas principais acerca dos primeiros passos que deveriam ser dados para a instalação da dita clínica. Estas diziam respeito a um possível apoio da CCLBL no contacto com a Ordem dos Médicos Dentistas do Luxemburgo<sup>23</sup>, que seria a entidade indicada para dar o aval para a prática desta profissão, e aos documentos que seriam necessários para se proceder ao início do processo de abertura de um estabelecimento/empresa no Luxemburgo.

Sendo que era o início do meu estágio, estas eram áreas que ainda não dominava o que implicou uma grande investigação da minha parte, maioritariamente na internet, nos sites oficiais das autoridades competentes e responsáveis pela regulação desta profissão, e pela criação de entidades legais no Luxemburgo<sup>24</sup>. Para além desta investigação autónoma, entrei em contacto, com o apoio das colegas da Câmara, com a Ordem dos Médicos Dentistas no Luxemburgo que se encontra inserida numa entidade designada “Collège Médical”<sup>25</sup>, e com o Ministério da Saúde Luxemburguês.

Através destas diligências fui capaz de apoiar esta clínica a dar os primeiros passos para a sua instauração no Luxemburgo. Percebi que o Ministério da Saúde deveria ser o primeiro local a contactar para conseguir uma autorização para exercer Medicina Dentária neste país. Em seguida deveria ser solicitada junto do Collège Médical, uma acreditação enquanto dentista, que implicava uma entrevista presencial e que deveria ser relativamente simples pelo facto dos diplomas de cursos superiores com uma duração superior a cinco anos terem reconhecimento automático entre países da UE. Deveria ser ainda requerida uma autorização de comércio junto do Ministério das Classes Médias e do Turismo, para a abertura de um estabelecimento. Para além de ter obtido as

---

<sup>23</sup> Collège Médical : <http://www.collegemedical.lu/Default.htm>

<sup>24</sup> Ministère de la Santé du Grand Duché du Luxembourg:  
<http://www.sante.public.lu/fr/legislation/travailler-sante-social/medecin-dentiste/index.html>  
Collège Médical : <http://www.collegemedical.lu/Default.htm>

<sup>25</sup> Collège Médical : <http://www.collegemedical.lu/Default.htm>



informações sobre os procedimentos, fui capaz de obter os formulários<sup>26</sup> necessários que enviei imediatamente para este novo membro da CCLBL.

Todas estas diligências implicaram deslocações ao Luxemburgo por parte do representante da empresa, que acompanhei de perto e ajudei a organizar, agendando reuniões e preparando informação sobre o funcionamento, horários e procedimentos a tomar juntos dos serviços luxemburgueses. Afirmando que estas primeiras acções correram da melhor forma e rapidamente a clínica estava autorizada a abrir um estabelecimento e o representante a exercer. Depois de confirmados estes primeiros passos, foi necessário apoiar a clínica com o procedimento para a abertura de uma empresa assim como de deslocação de mão-de-obra para o país, maioritariamente através da prestação de informação.

Com o apoio da CCLBL, no início de 2013, a clínica dentária estava prestes a abrir portas no Luxemburgo. Foi apenas necessário algum apoio para conseguir o contacto de um contabilista no Luxemburgo que fui capaz de obter através dos nossos parceiros no país, nomeadamente através de um administrador luxemburguês da Câmara.

Depois de resolvida esta questão, em Fevereiro, faltava apenas a ultimação de alguns pormenores para a inauguração oficial do estabelecimento. Também aqui a CCLBL contribuiu com os seus serviços, auxiliando na prestação de informações sobre os hábitos e costumes deste tipo de eventos no Luxemburgo e no estabelecimento de contactos e envio de convites à comunicação social local e referente às comunidades portuguesas, que se traduziram na publicação de algumas notícias<sup>27</sup>, e a algumas individualidades locais, como a representação diplomática portuguesa, que acabou por contactar directamente os responsáveis pela clínica.

No dia 28 de Fevereiro, último dia do meu estágio, foi a inauguração bem sucedida desta clínica dentária. Posso dizer que acompanhar este processo foi muito gratificante pois implicou um grande esforço de investigação da minha parte mas, simultaneamente, traduziu-se numa maior compreensão dos procedimentos exigidos para concretizar estes processos o que se revelou muito útil para a resposta a outros pedidos relacionados com a abertura de empresas e estabelecimentos e para o meu desenvolvimento profissional.

---

<sup>26</sup> Ver anexo VII

<sup>27</sup> Ver anexo XIV e

[http://www.bomdia.lu/index.php?option=com\\_content&view=article&id=19878:Dentista%20vimeranense%20abre%20cl%C3%ADnica%20em%20Wasserbillig&catid=1:luxemburgo&Itemid=121](http://www.bomdia.lu/index.php?option=com_content&view=article&id=19878:Dentista%20vimeranense%20abre%20cl%C3%ADnica%20em%20Wasserbillig&catid=1:luxemburgo&Itemid=121)

As três restantes categorias-tipo de Propaf que recebi ao longo do meu estágio dizem respeito ao pedido informações sobre os procedimentos de deslocalização de trabalhadores, de informações específicas sobre o país (p.ex. sistema fiscal) e, ainda, à verificação da fiabilidade e existência de empresas. Tinham um tratamento semelhante em termos de metodologia: todas elas eram respondidas maioritariamente pela investigação autónoma nos recursos da internet e quando esta não era suficiente pelo contacto directo com parceiros privilegiados da CCLBL.

Era muito frequente receber pedidos de informações sobre a deslocalização de trabalhadores para estes países e apesar da metodologia ser semelhante, os procedimentos eram distintos em função do local, da permanência e do sector de actividade em questão. Embora a livre circulação de trabalhadores instituída na Europa pelo mercado único (União Europeia, 2013), tenha facilitado muito estes processos, existem procedimentos que têm de ser seguidos.

Destaco que foram inúmeros os casos de pedidos de esclarecimento sobre a deslocação temporária (inferior a três meses) de trabalhadores para a Bélgica que apenas implica o preenchimento de uma declaração, designada por Limosa<sup>28</sup>, para que as autoridades belgas tomem conhecimento dos trabalhadores estrangeiros a operar no território. A maioria dos pedidos dizia respeito à permanência inferior a três meses que, tanto na Bélgica como no Luxemburgo, não exige qualquer outro procedimento adicional: a grande parte das condições surgem para períodos mais longos.

Durante o meu estágio fui reunindo informações relativas a esta questão e acabei, também, por sistematizá-las no documento supracitado, chamado “Investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo – Procedimentos e meios”<sup>29</sup>, que foi muito útil para agilizar e facilitar a resposta aos múltiplos pedidos sobre este tópico.

Por fim, darei relevo aos pedidos que se direccionavam a pedidos de verificação da fiabilidade de empresas belgas e luxemburguesas. Estes pedidos objectivavam a credibilização, por parte de empresas portuguesas, da existência e da fiabilidade de empresas estrangeiras. Os primeiros pedidos neste sentido foram difíceis de responder e implicaram contactos com os nossos parceiros na Bélgica (Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa) e no Luxemburgo (membro do CA da CCLBL) para percebermos que

---

<sup>28</sup> Ver anexo VIII

<sup>29</sup> Ver anexo VI

ferramentas poderíamos utilizar na resposta a estas solicitações. No entanto, estes parceiros deram-nos a conhecer ferramentas na internet<sup>30</sup> que permitiam, através do nome da empresa e do seu número de registo, obter informações sobre a formação legal, existência e relatórios de contas destas entidades ao longo dos anos.

Ainda no grande âmbito dos pedidos de apoio recebidos, também prestei suporte ao nível de ofertas e pedidos de emprego. Nestes casos o processo resumia-se ao cruzamento de informações entre os pedidos e as ofertas de emprego recebidos pela Câmara para tentar encontrar alguma correspondência que preenchesse as características em questão. Como tal nunca sucedeu, o procedimento seguinte era a publicação no site (Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, 2013) da CCLBL dos pedidos e ofertas de emprego para que estes fossem divulgados pelos visitantes do mesmo.

Estas eram as principais categorias de Propaf's a que respondi durante os seis meses em que fui estagiária na CCLBL. Apesar de na maioria dos casos ter sido capaz de responder às questões que me eram colocadas e ter sido capaz de prestar apoio às entidades que nos procuravam, senti que este apoio era muito pontual e limitado e nem sempre se traduzia na concretização de negócios. Tal acontecia porque, em primeiro lugar devido este apoio continuo é apenas prestado aos membros da CCLBL e também porque, geralmente, as entidades e indivíduos que procuravam a Câmara queriam um apoio inicial e avaliar as possibilidades de negócio existentes e, por isso, não havia necessidade de um acompanhamento posterior.

A meu ver, o facto de ter desenvolvido a actividade de resposta às Propostas de Negócio foi a principal acção que me permitiu preencher o meu objectivo de conhecimento das relações comerciais luso-belga-luxemburguesas e, assim, me permitiu adquirir um grande know-how de procedimentos e meios de comércio internacional, do mercado luso, belga e luxemburguês e, ainda, dos principais pontos e formas das relações comerciais luso-belga-luxemburguesas.

Através do desempenho desta função fui capaz de perceber que Portugal é muito mais dependente das relações comerciais com estes países e que pouco interesse se

---

<sup>30</sup> **Informações Sobre Empresas no Luxemburgo:**

[https://www.rcsl.lu/mjrcs/jsp/DisplayConsultDocumentsActionNotSecured.action?FROM\\_MENU=true&time=1365890526821&currentMenuLabel=menu.item.companyconsultation](https://www.rcsl.lu/mjrcs/jsp/DisplayConsultDocumentsActionNotSecured.action?FROM_MENU=true&time=1365890526821&currentMenuLabel=menu.item.companyconsultation)

**Informações Sobre Empresas na Bélgica :**

<http://kbopub.economie.fgov.be/kbopub/zoekwoordenform.html?lang=fr>

verifica do sentido inverso. Conheci, ainda, qual o tipo de empresas e sectores que mais procuram e caracterizam estes mercados e quais os principais procedimentos de internacionalização. De acordo com a minha experiência e com a amostra com que contactei, posso dizer que as Pequenas e Médias Empresas portuguesas são as que mais procuram a Bélgica e o Luxemburgo e, regra geral, a forma de internacionalização mais utilizada é a exportação directa. Os sectores com maior expressão nos pedidos que tratei foram os da Construção Civil, os sectores alimentar e vinícola e, ainda o têxtil. O principal obstáculo que fui capaz de denotar nas empresas que nos procuravam foi a dificuldade de obtenção de contactos de parceiros e clientes.

Ainda para cumprir este objectivo, realizei outras actividades pontuais que se demonstraram muito úteis. Destaco, a título de exemplo, a organização do Prémio Torre de Belém, a preparação da participação em feiras internacionais como a Alimentaria<sup>31</sup> e Batibouw<sup>32</sup> e a produção do documento já citado “Investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo – Procedimentos e meios”.

Relativamente ao Prémio Torre de Belém<sup>33</sup>, fui incumbida de desenvolver a divulgação do mesmo junto de potenciais candidatos, o que me permitiu um conhecimento das várias empresas com destaque nas relações comerciais luso-belga-luxemburguesas.

Este conhecimento foi também proporcionado pela preparação de participação de empresas em feiras internacionais. Nestes casos, como as feiras Batibouw, na Bélgica, e a Alimentaria, em Portugal, foi minha função desenvolver a divulgação da possibilidade de participação destas empresas nas feiras com ou sem o apoio da CCLBL. Para tal tive que criar listas de contactos de empresas o que me permitiu conhecer empresas portuguesas, belgas e luxemburguesas em vários sectores.

Por fim, tenho de sublinhar a elaboração do documento já citado “Investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo – Procedimentos e meios”<sup>34</sup>. Este documento foi um contributo muito importante para que eu compreendesse e sistematizasse as formas

---

<sup>31</sup>Para mais informações: <http://www.alimentariahorexpo-lisboa.com/en/>

<sup>32</sup>Para mais informações: <http://batibouw.be/en/>

<sup>33</sup> É um galardão anual da CCLBL que visa distinguir empresas com uma prestação internacional de destaque a nível nacional (Portugal) e internacional (Bélgica e Luxemburgo). Ver anexo IX.

<sup>34</sup> Ver anexo VI

e procedimentos de internacionalização para estes três países representados por esta Câmara. Para além de ter sido fundamental para cumprir este objectivo, a realização deste documento foi muito útil ao longo do meu estágio pois agilizou o processo de resposta a Propostas de Negócio que incidissem sobre questões abordadas neste documento, pois passou a bastar enviá-lo/consultá-lo para esclarecer as questões colocadas.

A meu ver, a conjugação de todas estas acções que desenvolvi ao longo dos seis meses de estágio permitiram-me cumprir satisfatoriamente este objectivo na medida em que fui capaz de adquirir um conhecimento das relações comerciais entre Portugal, a Bélgica e o Luxemburgo, nomeadamente ao nível das empresas e dos procedimentos preferidos. Para além deste conhecimento, estas actividades tornaram-me uma profissional mais competente na área do comércio internacional ao adquirir know how nesta área.

- **Secção II – Conhecer as Relações Diplomáticas Luso-Belga-Luxemburguesas**

Em relação ao segundo objectivo que designei para cumprir com a realização do estágio na CCLBL, devo dizer que não foi atingido da forma que eu pretendia ao iniciar o estágio. No momento em que o defini, pensei que iria ter mais contacto com a realidade das relações diplomáticas luso-belga-luxemburguesas, no entanto, o contacto com esta realidade foi esparso e pontual. Ainda assim, desenvolvi uma série de actividades que me permitiram ir de encontro a este objectivo.

A principal contribuição que obtive no sentido de o cumprir teve que ver com as relações entre a CCLBL e as Embaixadas do Grão Ducado do Luxemburgo e da Bélgica e com as representações das agências regionais belgas. Na verdade, a Câmara de Comércio trabalha em proximidade permanente com estas instituições para a realização de todas as suas actividades e serviços, o que me permitiu lidar de perto com estas representações e perceber, ainda que superficialmente, como se desenham as relações diplomáticas luso-belga-luxemburguesas.

No âmbito das actividades realizadas em proximidade com as representações diplomáticas nacionais e regionais destaco a organização de eventos, que é uma das principais ocupações da CCLBL, e as reuniões frequentes entre a Câmara e estas representações. Em ambas participei activamente.

A nível da organização de eventos vale a pena dar especial relevo ao Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos”<sup>35</sup>. Este evento foi organizado pela CCLBL mas contou com o apoio, com a participação e intervenções do Embaixador do Grão Ducado do Luxemburgo, o Senhor Paul Schmit, e do Embaixador da Bélgica, o Senhor Embaixador da Bélgica, o Senhor Bernard Pierre, assim como com a participação do Presidente da AICEP<sup>36</sup>, o Senhor Pedro Reis, representante da acção comercial externa de Portugal. Como este evento era dedicado a temas económicos, foi possível denotar, nas respectivas intervenções, a preocupação por parte da Bélgica e do Luxemburgo, em manter a Europa como uma prioridade das relações comerciais portuguesas em vez de se optar unicamente pela deslocalização das mesmas para mercados alternativos, como os emergentes. Tal mostra que, mesmo não sendo Portugal um mercado prioritário para nenhum destes países, a promoção das relações comerciais é um ponto-chave para as relações diplomáticas luso-belga-luxemburguesas.

Dei o meu contributo para este Seminário através de um apoio permanente na sua organização, realizei diversas diligências desde a preparação da sua divulgação, à preparação e organização das inscrições até ao apoio logístico no próprio dia do evento.

Relativamente às reuniões frequentes com as representações diplomáticas e regionais, posso afirmar que foram de uma importância elevada para compreender as suas posições face a Portugal. Nelas foram discutidos os mecanismos de financiamento (subsídios) e o plano de actividades da CCLBL. Através destes encontros foi possível denotar algumas tendências presentes nas relações luso-belga-luxemburguesas. Realço o bom ambiente atribuído a estas relações e a prioridade na manutenção desta positividade, nomeadamente, pude perceber a existência de alguma convergência relativa às questões europeias e ao fomento das relações comerciais bilaterais.

Percebi, ainda com a participação nestas reuniões, a relevância da questão da emigração nas relações luso-belga-luxemburguesas. Apercebi-me, por um lado, da existência de algumas reticências destes países em relação aos níveis de emigração portuguesa, nomeadamente em termos de emigração não qualificada. Por outro lado, pude notar a grande necessidade de mão-de-obra qualificada na Bélgica e no Luxemburgo em sectores específicos, como a engenharia e a enfermagem, e, nestes

---

<sup>35</sup> Anexo X

<sup>36</sup> Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

casos, existia grande interesse nos profissionais portugueses. Posso afirmar que este é sem dúvida um tema recorrente e prioritário nas relações trilaterais.

Por fim, devo abordar ainda a questão da ligação entre a Bélgica e África que se demonstrou importante nas relações diplomáticas entre a Bélgica e Portugal. Ao longo do meu estágio e do consequente contacto permanente com as representações diplomáticas regionais e federais pude reparar que Portugal é visto como uma ponte entre os países do centro da Europa e África. Percebi que os mercados emergentes lusófonos representam uma oportunidade e têm grande interesse para estes países e que, cada vez mais, são procurados, pelos agentes económicos para desenvolverem as suas actividades. Por tudo isto, foi assumido, especialmente pela Bélgica, o interesse em maximizar as vantagens inerentes à ponte representada por Portugal com África. Destaco, a título de exemplo, que a Embaixada da Bélgica em Portugal, no final do meu estágio começou a organizar, com algum apoio da CCLBL e das Câmaras de Comércio Angolana e Moçambicana, um seminário destinado a promover as relações Bélgica-África com o apoio de Portugal.

Por tudo isto, posso afirmar que não fui capaz de desenvolver um conhecimento aprofundado das relações diplomáticas luso-belga-luxemburguesas, mas aprofundei o meu conhecimento sobre alguns pontos que caracterizam as relações entre estes três países: são eles as questões económicas e comerciais, as questões europeias, a questão da emigração e, ainda, a maximização da posição de Portugal enquanto interlocutor com África.

- **Secção III – Actividades Realizadas Além do Âmbito dos Objectivos**  
**Definidos**

Chegando a esta terceira e última secção destinada à descrição das actividades realizadas ao longo dos seis meses de estágio, vou descrever algumas actividades que não se inserem em nenhum dos objectivos previamente definidos, nem no âmbito dos conteúdos de estudo do campo das Relações Internacionais mas que contribuíram extensivamente para o meu desenvolvimento profissional.

De entre todas as actividades secundárias para as RI que realizei, vou dar especial destaque à organização de eventos, ao tratamento do processo de acreditação da CCLBL, ao desenvolvimento da acção comercial, ao desenvolvimento da Newsletter bianual da Câmara e, por fim, às acções de comunicação e tradução.

Em relação à organização de eventos posso destacar três eventos de especial relevo realizados no semestre do meu estágio. Foram eles, a organização do Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos”, a Conferência-Debate “A Nova Medicina” e, ainda, a Semana Gastronómica Belgo-Luxemburguesa que culminou com o Jantar de Gala Anual da CCLBL.

Para todos estes eventos o meu contributo foi semelhante e passou pela organização, por exemplo através da elaboração de listas de contactos para divulgação dos mesmos, pelo apoio na estratégia de comunicação para o site e facebook da Câmara e para a imprensa e, passou ainda, pelo apoio logístico no próprio dia do evento. Posso afirmar que estas acções aumentaram muito a minha versatilidade profissional pois implicavam que eu fizesse pequenas contribuições diversas e essenciais para o sucesso do evento. Para além destas vantagens, a participação nos eventos da CCLBL permitiu-me assistir a interessantes intervenções e contactar de perto com figuras de proa da sociedade portuguesa e internacional, como, por exemplo, com o presidente da AICEP, o Sr. Pedro Reis, com o presidente do Instituto de Medicina molecular o Prof. Doutor João Lobo Antunes e, também, com o intelectual francês, o Sr. Jacques Atalli.

Para além da participação na organização destes eventos que me dotaram de capacidades transversais, o meu estágio permitiu-me, também, o desenvolvimento de capacidades organizativas e burocráticas, por exemplo através do tratamento do processo de Acreditação da CCLBL na Federação das Câmaras de Comércio Belgas no Estrangeiro (Federation of Belgian Chambers of Commerce, 2011). Este processo<sup>37</sup> implicava a preparação de uma candidatura da Câmara a esta Federação de forma a que esta avaliasse a sua performance e decidisse se a CCLBL estava em condições de ser uma Câmara acreditada por esta associação. A acreditação é trianual e em 2012 a CCLBL tinha como objectivo renovar a acreditação para o triénio a iniciar em 2013.

A preparação da candidatura foi-me atribuída e, para tal, tive de fazer a organização dos documentos solicitados que iam desde relatórios e planos de actividades e de contas até a listas de membros e dos trabalhadores, e tive como função preencher um questionário sobre a Câmara as suas acções e relações<sup>38</sup>. Para tal, recorri aos processos de candidaturas anteriores e fui capaz de realizar esta função com sucesso, já que, antes

---

<sup>37</sup> Anexo XI

<sup>38</sup> Anexo XI



de terminar o meu estágio a CCLBL recebeu a notícia que a sua acreditação tinha sido renovada e que esta manteria, assim, o estatuto de Câmara de Comércio Belgo-Luxemburguesa no estrangeiro (Federation of Belgian Chambers of Commerce, 2011).

Importa fazer uma referência à candidatura da CCLBL ao Prémio de Melhor Câmara de Comércio do BES<sup>39</sup> que também elaborei e o facto de me ter sido atribuída a responsabilidade de prosseguir com o processo de pedido de estatuto de Instituição com Utilidade Pública para a CCLBL.

A meu ver o facto de me terem sido confiadas estas responsabilidades demonstra uma grande confiança no meu trabalho e representou um grande contributo para a demonstração e desenvolvimento das minhas capacidades de gestão de processos burocráticos.

Outra das minhas funções principais na Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, que me foi atribuída logo nos primeiros dias do meu estágio, passava pelo desenvolvimento de uma acção comercial de angariação de novos membros para a CCLBL. Foi uma actividade que desenvolvi continuamente até ao final de 2012 e que muito contribuiu para o meu crescimento profissional. Para a realização desta acção foi-me destinada uma lista de empresas que a CCLBL via como potenciais novos membros que eu deveria actualizar ao nível dos contactos para, em seguida, proceder ao contacto com estas entidades a propósito da possibilidade de se tornarem associados da CCLBL. Esta aproximação às empresas foi feita inicialmente através do envio de cartas de apresentação da Câmara e dos seus serviços e posteriormente pelo follow-up telefónico e via correio electrónico para avaliar o eventual interesse.

Posso afirmar que esta actividade trouxe-me algumas dificuldades porque começou a ser desenvolvida logo no início do meu percurso onde eu não estava familiarizada com este tipo de processos e porque implicava o contacto permanente com empresas que, no contexto económico actual, tinham outras prioridades na sua agenda. Assim, o meu sucesso nesta acção não foi muito relevante, de cinquenta empresas contactadas apenas duas se associaram à CCLBL e ambas através do contacto directo por parte das embaixadas da Bélgica e do Luxemburgo. Para além destas fui capaz de angariar autonomamente dois novos membros como consequência das respostas a pedidos comerciais. A meu ver, o sucesso deste tipo de acções está muito dependente da

---

<sup>39</sup> Anexo XII

intervenção directa de contactos que possam fazer a ponte entre a Câmara de Comércio e as empresas em questão.

Ainda assim, posso afirmar que esta actividade ajudou-me a desenvolver a minha consciência comercial e a consolidar ferramentas comunicacionais fundamentais para o meu crescimento profissional.

Para além da acção comercial, também nos primeiros dias do estágio foi-me atribuída a função de desenvolver a Newsletter semestral da CCLBL, no final do ano. Esta deveria conter uma síntese das principais actividades realizadas pela CCLBL de Junho a Dezembro de 2012, bem como alguns destaques referentes aos novos membros e algumas curiosidades relacionadas com a Bélgica e o Luxemburgo.

Comecei a realizar a Newsletter<sup>40</sup> a meio do mês de Novembro em conjunto com um outro estagiário. O meu trabalho passava maioritariamente pela redacção dos artigos, pela pesquisa de conteúdos para as matérias relacionadas com os países supracitados e pelo contacto com participantes nos nossos eventos para a contribuição para a revista com artigos de opinião. No início do mês de Dezembro, com o final dos eventos mais importantes da Câmara, a Newsletter estava terminada e foi enviada para todos os contactos preferenciais da CCLBL. As principais dificuldades com que me deparei tiveram que ver com as questões mais técnicas de disposição dos conteúdos e de imagem da própria revista, já que não tinha formação nem experiência a trabalhar com as ferramentas informáticas em questão. Também esta acção foi relevante para poder diversificar as minhas ferramentas profissionais.

Por fim, gostaria de fazer referência às capacidades de comunicação e tradução que melhorei e apliquei ao longo dos seis meses de estágio. Creio que estas capacidades foram utilizadas transversalmente na realização de todas as actividades em que me envolvi, no entanto, considero importante referir algumas ainda não mencionadas.

Em termos de capacidades comunicacionais vale a pena destacar que em vários momentos, com destaque na “Semana Gastronómica” tive de efectuar pedidos de patrocínio às mais variadas entidades o que implicou a definição de uma estratégia de comunicação que me permitisse alcançar o apoio pretendido. Ainda nesta linha de funções, solicitei em vários momentos à imprensa a divulgação das nossas actividades e redigi comunicações em nome da CCLBL para vários órgãos de comunicação social.

---

<sup>40</sup> Anexo XIII

Antes de terminar creio que vale a pena referir que ao longo dos seis meses de estágio desenvolvi muito as minhas capacidades de comunicação em Português mas também em Inglês e Francês. Foram vários os momentos em que tive de elaborar traduções, dos quais destaco a tradução de francês para português do Protocolo de Cooperação entre a CCLBL e a CCBP, para o qual ainda contribuí com a pesquisa de conteúdos a integrar o mesmo.

Como já mencionei estas acções são secundárias no panorama das RI mas são fundamentais no mundo profissional e enriqueceram o meu estágio e o meu leque de capacidades profissionais. Penso que, por saírem da minha zona de conforto, implicaram um trabalho maior da minha parte mas traduziram-se numa maximização das minhas competências.

- **Secção IV – O Papel da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa para as Relações Comerciais Luso-Belga-Luxemburguesas e das Câmaras de Comércio para as Relações Internacionais em Geral – Análise Crítica**

O meu estágio na CCLBL, com todas as actividades analisadas nas três secções anteriores, foi o meu material para poder analisar criticamente o papel da CCLBL para as relações luso-belga-luxemburguesas e assim poder extrapolar para uma análise do papel das Câmaras de Comércio para as relações internacionais em geral, respondendo às minhas questões de partida. Para tal, nesta secção, tentarei integrar todas estas matérias de forma a analisar criticamente o papel da CCLBL, as suas potencialidades e vulnerabilidades.

Comecemos pelas potencialidades. Creio que a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa é uma instituição com grandes potencialidades no cenário internacional e comercial vigente na actualidade, na medida em que é vector facilitador das relações comerciais trilaterais e garante um trabalho de proximidade junto das empresas e de todos os que solicitam a sua cooperação.

Do meu ponto de vista, as principais potencialidades desta instituição têm que ver com a sua flexibilidade e independência, com a sua articulação com os parceiros nacionais e internacionais, sejam estas outras instituições, empresas ou indivíduos e, ainda, a sua pequena dimensão e estrutura flexível. Penso que o facto de esta ser trilateral e de ser caracterizada por uma grande proactividade para ultrapassar as suas

limitações é um contributo extra que maximiza as suas capacidades e a sua acção. Passo a explicar.

Sendo que esta organização é independente das autoridades governamentais dos países que representa e que, por isso, usufrui de uma grande liberdade de actuação que lhe permite exercer uma acção próxima das empresas e de todos aqueles que a procuram, é capaz de dar respostas mais eficazes e direccionadas do que outras grandes agências que não centram a sua acção a um número limitado de países e que não possuem canais de ligação tão directos.

No entanto, esta independência não impede esta Câmara de Comércio de ter relações privilegiadas com os mais variados actores governamentais e não-governamentais. Na realidade, CCLBL trabalha de forma integrada com os mais variados actores pertinentes. Actua em grande proximidade com as suas congéneres noutros países, sendo o exemplo máximo desta cooperação o protocolo assinado com a Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa na Bélgica, com a qual a CCLBL que se traduz numa grande cooperação a todos os níveis, como, por exemplo, a resposta conjunta a pedidos e propostas de negócio proveniente de Portugal e da Bélgica. É também próxima da Federação das Câmaras de Comércio Belgas<sup>41</sup> no estrangeiro e tem uma relação privilegiada com as missões diplomáticas e as representações das agências regionais belgas<sup>42</sup> em Portugal, assim como na Bélgica. A CCLBL mantém ainda outras relações institucionais que se vão destacando em função do momento e da necessidade.

Para além destas relações institucionais destacam-se as relações com os actores económicos portugueses, belgas e luxemburgueses. Pela sua antiguidade e pelas suas acções, a CCLBL acaba por ter uma relação muito próxima com importantes empresas relevantes, de grande e pequena dimensão, para os três países que representa o que lhe dá a possibilidade de conhecer a realidade destes actores, agindo em função das necessidades dos mesmos.

A meu ver, esta característica é que maximiza o papel potencial das Câmaras de Comércio, em geral, e da CCLBL em particular, já que lhes é favorável em duas

---

<sup>41</sup> Federation of Belgium Chambers of Commerce ([http://www.belgianchambers.be/en/homepage\\_84.aspx](http://www.belgianchambers.be/en/homepage_84.aspx) )

<sup>42</sup> **AWEX - Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements** (<http://www.awex.be/fr-BE/Pages/Home.aspx> ); **BIE - Brussels Investment & Export** (<http://www.invest-export.irisnet.be/en/> ); **FIT - Flanders Investment and Trade** (<http://www.flanderstrade.be> ).

vertentes. Por um lado, permite que estas instituições se relacionem de forma directa com as empresas o que se traduz num conhecimento muito específico da realidade em que estas operam e daquilo que esperam quando procuram estas organizações. Por outro lado, esta característica permite que as Câmaras de Comércio possam abordar as empresas directamente para solicitar apoio em questões pontuais de suporte a outros actores já que estas, pela sua experiência no terreno, possuem uma resposta mais clara e eficiente para os seus pares. É este know-how próximo e especializado que caracteriza as Câmaras de Comércio e as dota de um valor intrínseco único.

Para além do peso da rede relacional da CCLBL, penso que a diferenciação das suas actividades e a sua estrutura maleável são fundamentais na sua diferenciação enquanto actor promotor das relações comerciais luso-belga-luxemburguesas. Em termos das suas acções, o facto de estas não se centrarem exclusivamente no apoio em termos de procedimentos comerciais e irem até à promoção do networking e a acções de divulgação de temas e actores relevantes na actualidade, faz com que esta organização possa ser um valor acrescentado na promoção das relações comerciais trilaterais.

Em relação à sua estrutura, do meu ponto de vista, por não ser rígida permite uma grande adaptação às necessidades específicas da organização em cada momento. Só com uma estrutura flexível é que uma instituição tão antiga como a CCLBL poderia sobreviver ao longo dos tempos mantendo a garantia de respostas eficientes às exigências de cada momento.

A meu ver são estas relações, estrutura e acções flexíveis, próximas e multifacetadas que podem fazer da CCLBL uma organização com um potencial diferenciado proveniente de um know-how único fundamental para a promoção das relações comerciais luso-belga-luxemburguesas. Posso mesmo afirmar que a flexibilidade e a proximidade são as palavras-chave que distinguem o potencial da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa.

Apesar de ter um grande potencial intrínseco, esta organização encontra-se exposta a várias vulnerabilidades que põem em causa e limitam a sua acção. Destaco como pontos que mais diminuem a eficácia da acção da CCLBL o facto de esta ter acesso a recursos financeiros e informacionais limitados, de ter a sua acção mais direccionada para os seus sócios e para a realização de eventos de networking e de sofrer de relações concorrentes com as suas instituições parceiras. Para além destas vulnerabilidades creio que o facto de a CCLBL não ter uma estratégia de comunicação bem definida e

implementada e de ter uma estrutura móvel e flexível podem ser também limitações ao seu desempenho.

O principal elemento que condiciona o sucesso da acção da CCLBL é o facto de ser uma associação sem fins lucrativos dependente do financiamento dos governos nacionais da Bélgica e do Luxemburgo e das agências regionais de apoio ao investimento<sup>43</sup> belgas. Este financiamento, como já afirmei, é subordinado ao plano de actividades da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa e aos serviços que esta presta, assim, a acção desta instituição acaba por ser direccionada para os critérios de atribuição deste financiamento em vez de ser livremente fixado de acordo com o contexto do momento ou com a pertinência da acção. Este facto acaba por ser negativo para a CCLBL porque condiciona as suas acções e diminui a sua capacidade de adaptação a cada momento, por exemplo, num contexto de crise seria importante que esta instituição tivesse capacidade para adaptar os seus eventos de networking às temáticas mais pertinentes e desenhá-los de uma forma mais inovadora e apelativa o que não pode ser feito livremente por a concretização das mesmas estar dependente das características impostas pelos critérios de atribuição dos subsídios.

Outro exemplo onde as condicionantes de financiamento têm impacto tem que ver com o apoio aos pedidos comerciais. Este é financiado apenas pela Bélgica e Luxemburgo para estimular o comércio e o investimento que seja vantajoso para estes estados, no entanto, a maioria dos pedidos que a CCLBL recebe têm origem em Portugal e acabam por ter consequências mais benéficas para este país do que para os dois anteriormente citados. Este facto tem como consequência que a Câmara procure que as entidades e os indivíduos que pedem apoio a partir de Portugal se tornem membros da instituição, financiando e justificando os recursos aplicados na resposta aos mesmos.

Por estes motivos, apesar de a dependência das contribuições das autoridades oficiais da Bélgica e do Luxemburgo ser uma limitação ao plano de actividades da CCLBL, esta instituição tem outras formas de se financiar, principalmente através das quotizações dos membros o que lhe aumenta a liberdade de acção e a flexibilidade.

---

<sup>43</sup> **AWEX - Agence Walonne à l'Exportation et aux Investissements** (<http://www.awex.be/fr-BE/Pages/Home.aspx> ); **BIE - Brussels Investment & Export** (<http://www.invest-export.irisnet.be/en/> ); **FIT - Flanders Investment and Trade** (<http://www.flanderstrade.be> ).

Posso afirmar que sendo esta uma vulnerabilidade da Câmara, não é uma fatalidade e pode ser contornada através da proactividade e da criatividade da instituição.

Para além dos recursos financeiros limitados a CCLBL sofre, também, de uma limitação de recursos de informação. Esta limitação tem que ver com a inexistência de recursos humanos altamente especializados nos mercados em questão bem como de uma base de dados actualizada e completa com informação e contactos relativos a estes países. A meu ver, uma instituição que tenha como missão a promoção das relações comerciais entre países não pode estar dependente da informação prestada por terceiros para cumprir os seus objectivos. Apesar de, ao longo do meu estágio eu ter sido capaz de responder com sucesso a aproximadamente 100% dos pedidos de apoio à internacionalização recebidos, tal só foi possível através da cooperação e do apoio de outras instituições parceiras.

Creio que o fomento das relações comerciais trilaterais não se faz apenas através da resposta aos pedidos de apoio mas esta é uma componente fundamental que tem de ser mais desenvolvida e priorizada pela CCLBL. Pelo que pude experienciar ao longo do meu estágio, a Câmara acaba por dar mais importância às acções de networking por estas terem um maior impacto em termos de divulgação e promoção da Câmara e por usufruírem de apoios financeiros específicos enquadrados nos subsídios de financiamento, no entanto, estes eventos acabam por não ter consequências directas em termos de promoção das relações comerciais.

Importa ainda referir que, apesar de, geralmente, esta organização trabalhar em cooperação com um grande número de instituições das quais se destacam as Câmaras de Comércio de outros países em Portugal, as Câmaras de Comércio portuguesas na Bélgica e no Luxemburgo, as representações diplomáticas nacionais e regionais belgas e luxemburguesas em Portugal, Associações Empresariais e ainda a AICEP, existe uma vertente de concorrência entre estas organizações. Isto é, todas estas instituições têm objectivos semelhantes o que varia é os países que privilegiam, tal faz com que exista cooperação nas questões que não se sobrepõem em termos de funções nem rivalizam, mas que haja, simultaneamente concorrência de forma a favorecer as nações que representam.

Esta concorrência verifica-se em termos de disponibilização de informação e de contactos e, por vezes, em relutância em cooperar em questões para as quais possuem informação relevante mas que não correspondem às suas competências normais. Esta

concorrência é uma vulnerabilidade para a CCLBL porque esta está dependente da relação com estes parceiros para poder desempenhar com sucesso e eficácia os seus objectivos.

Antes de concluir a questão das vulnerabilidades vale a pena referir mais três questões que, mesmo sendo secundárias, limitam o desempenho da CCLBL. São elas o facto de a Câmara direccionar as suas actividades e serviços mais para membros do que para os não-membros, o facto da estrutura da CCLBL ser pouco contínua e o facto de a Câmara não ter uma estratégia de divulgação desenvolvida.

A meu ver, mesmo não centrando a sua acção exclusivamente no associados, a Câmara procura sempre privilegia-los quer nos seus eventos, quer nos seus serviços, por exemplo, a nível de apoio aos pedidos comerciais a CCLBL apenas estabelece contactos directos com potenciais parceiros a pedido dos seus membros, não o faz a pedido de não-membros o que acaba por limitar a sua acção de apoio. Tal faz sentido porque estes garantem a sobrevivência da instituição e permitem o seu desenvolvimento, no entanto, a preferência atribuída a estas entidades e indivíduos, por vezes, coloca em segundo plano os não-membros que procuram a CCLBL e que têm um papel importante para o cumprimento da missão da Câmara.

Quanto à questão da estrutura, esta pode ser olhada tanto como uma potencialidade, como já dissequei, pois permite uma grande adaptação e flexibilidade de actuação a esta instituição mas, ao mesmo tempo, como uma vulnerabilidade já que a sua estrutura administrativa é muito móvel e acaba por não se manter por períodos muito longos. A esta questão da variação da administração constante acresce o facto de a estrutura administrativa não ter o trabalho na Câmara como ocupação principal o que faz com que lhe seja sempre atribuída uma importância secundária que não permite o seu desenvolvimento pleno nem a criação de um projecto a consolidar a longo prazo. As decisões e a estratégia acabam por ser definidas a curto prazo o que condiciona a eficácia de desempenho desta instituição.

Por fim importa referir que a CCLBL não tem uma estratégia de divulgação implementada o que faz com que seja uma instituição pouco conhecida do grande público e reconhecida apenas por um franja da sociedade com ligações privilegiadas à Bélgica e ao Luxemburgo. A meu ver, esta questão torna a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa vulnerável porque se torna dependente de um número limitado e constante de parceiros e associados.



Estas vulnerabilidades fazem com que a CCLBL, por vezes, não seja capaz de usufruir de forma plena de todo o seu potencial.

Perante todos estes aspectos, e tendo em conta a realidade observada no meu estágio desempenhado na Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, considero fundamental apresentar recomendações à instituição. Importa sublinhar, desde já, que a CCLBL demonstra grande pro-actividade e vontade de colmatar as suas limitações o que é determinante para uma melhoria contínua do seu papel.

Começo por afirmar que todo o papel potencial da CCLBL e das Câmaras de Comércio em geral é, e deve ser maximizado, no contexto de crise financeira vivido na Europa. A meu ver, a necessidade existente nas economias europeias, e principalmente nas pequenas economias europeias, de apostarem na internacionalização dos negócios aumenta a importância destas instituições e tal deve ser aproveitado. Neste sentido, creio que este é o momento ideal para a CCLBL apostar em três vectores principais para melhorar a sua acção: em primeiro lugar, e com mais urgência, deve apostar numa maior dedicação ao apoio comercial; em segundo lugar, deve reforçar o seu relacionamento com os seus parceiros; e por fim, mas não menos importante, deve fazer um investimento claro na divulgação da instituição.

O primeiro vector que destaco é o do reforço da sua dedicação ao apoio comercial. A meu ver, este deveria constituir a actividade principal da CCLBL porque é através dele que a Câmara é capaz de dar um maior estímulo às relações comerciais luso-belga-luxemburguesas e cumprir o seu objectivo. Penso que a concentração de esforços neste campo deve ser feita tanto a nível do maior investimento na resposta aos pedidos comerciais recebidos, nos eventos de networking e na criação de novas acções diferenciadas de apoio à internacionalização.

A nível do maior investimento nos pedidos comerciais, considero que a CCLBL já está a ir nesta direcção mas que poderia aumentar os recursos técnicos e especializados, por exemplo através da criação de uma base de dados sectorial própria com contactos privilegiados de potenciais parceiros ou clientes que permitisse uma resposta rápida e mais eficiente aos pedidos recebidos. Seria ainda interessante que a Câmara servisse de intermediário nos contactos com estes potenciais parceiros para todos os que desejassem e não só para os membros porque poderia ter um aumento significativo na concretização de negócios entre estes três países.

Em relação à possibilidade de se vincar o apoio comercial nos eventos de networking tal teria de ser concretizado através da aposta da mudança dos temas dos eventos frequentemente realizados de forma a torná-los mais centrados em questões do apoio comercial e através da criação de novos eventos que promovam as relações comerciais trilaterais. Quando falo na reformulação dos temas dos eventos realizados, refiro-me, por exemplo, aos Seminários e Almoços-Debate que normalmente se focam sobre temas da actualidade e, a meu ver, poderiam centrar-se mais em questões comerciais e de investimento luso-belga-luxemburguesas de forma a promover estes mercados e a esclarecer questões e obstáculos que normalmente surgem num processo de internacionalização.

Seria ainda interessante que a CCLBL promovesse iniciativas inovadoras que promovessem estas relações comerciais. Seria interessante, por exemplo, a realização de eventos de dimensão reduzida e com uma componente prática que permitissem o esclarecimento de questões de exportação e investimento para qualquer um destes países, ou mesmo a promoção de produtos, ao mesmo tempo que promovessem o estabelecimento de relações entre indivíduos e entidades com presença e com vontade de marcar presença nestes mercados. Seria também interessante uma aposta mais forte no acompanhamento e organização de missões comerciais e da presença em feiras internacionais.

O segundo vector que seria importante desenvolver é o investimento nas relações com os seus parceiros. Como já referi, a rede de parceiros da CCLBL é uma das suas principais mais-valias e tem sido efectuado um trabalho interessante no reforço destas relações, por exemplo através da assinatura do protocolo de colaboração entre a CCLBL e a CCBP. No entanto, a meu ver, acções como estas deveriam ser mais recorrentes, bem como o reforço destas relações por outras vias. A meu ver seria prioritária uma aproximação à Câmara de Comércio e Indústria Luso-Luxemburguesa, de forma a tornar a cooperação institucionalizada e recorrente e não apenas a título esporádico bem como uma aproximação à AICEP, já que a maioria dos pedidos recebidos pela CCLBL destinam-se à promoção das exportações portuguesas que é o objectivo da AICEP e, por isso, seria de interesse mútuo uma aproximação entre ambas as instituições de forma a ser possível uma resposta mais completa e eficaz a este tipo de pedidos.

Seria ainda importante uma aproximação entre a Câmara e os seus membros de forma a criar laços mais permanentes e não esporádicos. A melhoria destas relações seria importante para os membros que poderiam usufruir mais frequentemente de todas as oportunidades oferecidas pela CCLBL e também para a CCLBL que, ao se aproximar dos seus membros poderia usufruir de uma rede de contactos especializada mais próxima ao mesmo tempo que poderia aproximar as suas acções e serviços àquilo que os seus associados procuram.

O último vector que gostaria de destacar é a estratégia de divulgação da CCLBL. Creio que uma organização com tanto potencial poderia ser melhor divulgada de forma a ser capaz de obter uma maior base de associados e de oferecer os seus serviços a um maior número de indivíduos e entidades. A partir da minha experiência pude perceber que a base de contactos consolidada da CCLBL diz respeito a entidades e indivíduos com uma longa ligação à Bélgica e ao Luxemburgo. A meu ver seria interessante apostar na criação de uma estratégia abrangente de divulgação das acções e serviços da CCLBL de forma a que outras entidades, como as Pequenas e Médias Empresas conheçam melhor esta entidade e tudo que ela tem para oferecer. Ressalvo que já tem sido feito um esforço neste sentido através da renovação do website e da aposta na utilização das redes sociais, no entanto, esta acção é esparsa e pontual e deveria ser contínua e pensada para dar frutos.

Chegando a esta fase, depois de pesadas todas as potencialidades e vulnerabilidades da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa e de analisados alguns meios para melhorar a acção desta mesma instituição importa sintetizar o seu papel nas relações entre Portugal, a Bélgica e o Luxemburgo respondendo à questão que encabeça este relatório.

A meu ver, as Câmaras de Comércio e esta instituição, em particular, dão um contributo relevante para as relações internacionais através da promoção das relações comerciais entre os países que representam. A acção da CCLBL destaca-se pelo estímulo da internacionalização na sua origem, isto é, junto das empresas, e é capaz de o fazer de forma eficaz utilizando os meios que tem disponíveis. Como já referi, estes meios passam maioritariamente pela resposta aos pedidos de apoio à internacionalização e pela realização de eventos.

Penso que o elemento distintivo do papel desta Câmara de Comércio para as relações luso-belga-luxemburguesas e das Câmaras de Comércio em geral para as

relações internacionais é o facto de estas serem instituições independentes dos estados que representam o que lhes permite uma acção independente e mais abrangente já que por não estarem ligadas oficialmente a nenhum estado têm a possibilidade de promover as relações comerciais nos vários sentidos, no caso da CCLBL, pode fazê-lo de forma trilateral. Este ponto é fundamental para o sucesso e relevância das Câmaras.

No entanto, o facto de estas instituições não estarem ligadas oficialmente às autoridades das nações que representam acaba por ser um elemento que diminui a sua visibilidade enquanto intervenientes nas relações internacionais. Porque, apesar do seu papel ser relevante e ter peso na dimensão dos fluxos comerciais, o facto de serem instituições representantes de vários estados e com interesse no apoio à internacionalização das empresas de todos os países que as compõem, acabam por diminuir a sua visibilidade. Digo isto porque as relações internacionais continuam a ser protagonizadas essencialmente pelos estados e as organizações não governamentais, apesar de terem uma palavra a dizer, não tem a mesma influência que os estados.

Da minha perspectiva, a promoção das relações comerciais é um ponto fulcral para as relações internacionais da actualidade. Como analisei, no início deste trabalho, ao longo do século XX o comércio internacional foi ganhando um peso progressivamente maior no desenvolvimento dos países e, portanto, o seu estímulo é vital na relação entre os mesmos. Neste sentido, a existência de entidades que se dediquem ao estímulo destes fluxos ganham um papel de grande interesse. As Câmaras de Comércio têm este papel e devem, por isso, ser valorizadas enquanto agentes das relações internacionais.

Apesar da acção das Câmaras de Comércio terem impacto nos fluxos comerciais entre os países que representam, a meu ver, as suas vulnerabilidades, nomeadamente a limitação de recursos, impede que estas organizações assumam uma importância determinante. Quero com isto dizer que o contributo destas organizações é relevante na actualidade, no entanto a sua acção acaba por não ser decisiva, nem vital, na performance dos estados.

Neste sentido posso afirmar que a relevância das Câmaras de Comércio para as relações internacionais se verifica enquanto interveniente e não enquanto agente definidor das relações entre os estados. Digo isto porque a sua acção é muito meritória e tem impactos nos resultados e na performance dos estados a nível de comércio internacional, no entanto, estas organizações, não têm capacidade de definir as políticas

comerciais internacionais e, por isso, não têm um poder definidor das relações entre as nações.

Para concluir, considero que a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa dá um contributo importante para a promoção dos fluxos comerciais e de investimento trilaterais, faz um grande esforço para ir de encontro às necessidades daqueles que a procuram e para colmatar as limitações que se lhe impõem. No entanto, a sua acção acaba por ter um impacto reduzido quando olhamos para o grande panorama das relações luso-belga-luxemburguesas. Considero que esta realidade pode ser adaptada à realidade de todas as Câmaras de Comércio que não podem definir as políticas comerciais e apenas são capazes de promover o comércio no âmbito do contexto que lhes é imposto.

Não queria terminar sem referir que ao longo do meu estágio compreendi que para as pequenas empresas com uma estratégia de internacionalização em fase inicial o apoio prestado pelas Câmaras de Comércio é fundamental, na medida em que representam o acesso a um know how especializado que estas não possuem e um ponto de apoio com conhecimentos da realidade a que se dirigem. A meu ver este trabalho de proximidade com as empresas acaba por fazer a diferença entre o início ou não da internacionalização para uma empresa e entre um processo de internacionalização bem ou mal sucedida. É esta realidade, avaliada a pequena escala que maximiza o impacto do papel das Câmaras de Comércio.

## **CONCLUSÃO**

No momento de conclusão deste relatório, importa fazer algumas considerações finais relativamente à ligação do estágio na Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa com a componente lectiva do mestrado e, ainda, sobre as competências adquiridas que contribuíram para o meu crescimento pessoal, profissional e académico.

O estágio que realizei tem relevância para as Relações Internacionais se for olhado tanto por uma perspectiva histórica como por uma perspectiva das teórica. Do ponto de vista histórico, a acção das Câmaras de Comércio foi sendo maximizada à medida que a globalização se foi tornando a principal tendência da realidade internacional e que o comércio internacional foi aumentando o seu peso nas agendas dos estados e das empresas. A compreensão desta evolução permitiu-me interpretar melhor o ambiente e a realidade onde operam estas instituições.

Relativamente às teorias das Relações Internacionais, posso dizer que por um lado, a teoria liberal foi útil para o meu estágio e análise destas instituições já que me permitiu levar em conta a alteração das prioridades dos estados e dos temas definidores das suas acções, bem como me levou a assumir a existência de outros actores (como as empresas e as organizações) enquanto elementos do sistema internacional. Por outro lado, a teoria realista foi muito importante porque me dotou de uma sensibilidade de compreensão de certas posturas concorrenciais entre os estados que se denotaram ao longo do meu estágio na CCLBL, por exemplo na sua relação com outras instituições parceiras que procuram proteger os interesses dos estados que representam. Mais importante do que as teorias das Relações Internacionais propriamente ditas, considero que as teorias do comércio internacional, nomeadamente o liberalismo económico, foram de grande utilidade para compreender as vantagens das trocas comerciais internacionais e a necessidade de se fomentar estes movimentos e, por isso, foram um bom suporte de análise e percepção crítica da realidade onde trabalhei.

Assim, o estágio que realizei no âmbito do Mestrado de Ciência Política e Relações Internacionais contribuiu em muito para a melhor adaptação dos conhecimentos que adquiri em contexto de sala de aula, à realidade.

O estágio na CCLBL foi uma primeira experiência profissional muito rica para o meu desenvolvimento profissional e pessoal. O facto de ter experienciado e desenvolvido actividades muito diversas e de âmbitos muito distintos foi fundamental para aumentar a minha flexibilidade e a minha versatilidade. Para além destas capacidades, devo dizer que por o estágio ter sido realizado num ambiente internacional, desenvolvi uma grande abertura cultural e uma consciência das formas em que se processam as trocas comerciais internacionais, tão importantes na actualidade interna e internacional.

Não posso terminar sem afirmar que no final do estágio os meus objectivos iniciais foram cumpridos e fui capaz de responder à questão a que me propus. Este facto aliado às competências que desenvolvi permitem-me afirmar que esta foi uma experiência muito positiva e bem sucedida.

## Referências Bibliográficas

**AICEP - Portugal Global.** (2011, Abril). Luxemburgo - Ficha de Mercado. *Mercados - Informação Global* . Lisboa: AICEP – Portugal global.

**AICEP - Portugal Global.** (2012, Abril). Portugal. *Perfil País* . Lisboa: AICEP – Portugal global.

**AICEP - Portugal Global.** (2012, Julho). Bélgica - Ficha de Mercado. *Mercados - Informação Global* . Lisboa: AICEP – Portugal global.

**AICEP- Portugal Global.** (2013, Janeiro). Portugal. *Ficha País* . Lisboa: AICEP – Portugal global.

**AICEP - Portugal Global.** (2013, Fevereiro 36-59). Mercados - Oportunidades nos países do Benelux. *Portugal Global* . Lisboa: AICEP – Portugal global.

**Banque Carrefour des Entreprises.** (2013, Março 28). *Banque Carrefour des Entreprises Public Search*. Retirado de Banque Carrefour des Entreprises:  
<http://kbopub.economie.fgov.be/kbopub/zoekwoordenform.html?lang=fr> [13 de Abril de 2013]

**Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa.** (2013). *Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa - A Câmara - Estatutos*. Retirado de Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa:  
[http://www.cclbl.com/index.php?option=com\\_k2&view=item&layout=item&id=69&Itemid=804&lang=pt](http://www.cclbl.com/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=69&Itemid=804&lang=pt) [14 de Março de 2013]

**Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa.** (2013). *Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa - A Câmara - Historial*. Retirado de Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa:  
[http://www.cclbl.com/index.php?option=com\\_k2&view=item&layout=item&id=36&Itemid=288&lang=pt](http://www.cclbl.com/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=36&Itemid=288&lang=pt) [14 de Março de 2013]

**Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa.** (2013). *Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa - A Câmara - Serviços*. Retirado de Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa:  
[http://www.cclbl.com/index.php?option=com\\_k2&view=item&layout=item&id=53&Itemid=502&lang=pt](http://www.cclbl.com/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=53&Itemid=502&lang=pt) [15 de Março de 2013]

**Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa.** (2013). *Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa - A Câmara*. Retirado de Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa:

[http://www.cclbl.com/index.php?option=com\\_k2&view=item&layout=item&id=9&Itemid=218&lang=pt](http://www.cclbl.com/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=9&Itemid=218&lang=pt) [14 de Março de 2013]

**Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa.** (2013). *Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa - Propostas*. Retirado de Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa:

[http://www.cclbl.com/index.php?option=com\\_k2&view=item&layout=item&id=66&Itemid=533&lang=pt](http://www.cclbl.com/index.php?option=com_k2&view=item&layout=item&id=66&Itemid=533&lang=pt) [25 de Março de 2013]

**Castro, J.** (2008) *A Diplomacia Económica em Portugal*. Porto: Edições Universidade Fernando Pessoa

**Carrière, G. C.** (1998). *La Diplomatie économique - le diplomatie et le marché*. Paris: Economica.

**Comité ad hoc “ Subside des Chambres de Commerce belges à l'étranger » c/o Service Public Fédéral Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au Développement.** (2012). Criteres de subsidio des chambres de commerce belges à l'étranger en 2013. Bruxelles.

**Embaixada do Grão-Ducado do Luxemburgo em Portugal.** (2012). *Uma Relação Especial Entre Dois Países*. Lisboa: Serviço de Informação e Imprensa do Governo Luxemburguês. Departamento de Edição em colaboração com a Embaixada do Luxemburgo em Portugal.

**Dougherty, J. E., & Pfaltzgraff, R. L.** (2011). *Relações Internacionais - Teorias em Confronto* (2ª Edição ed.). Gradiva Publicações, S.A.

**Federation of Belgian Chambers of Commerce.** (2011). *Accredited chambers of commerce in Belgium*. Retirado de Federation of Belgian Chambers of Commerce: [http://www.belgianchambers.be/en/affiliated-chambers\\_384.aspx#cat2](http://www.belgianchambers.be/en/affiliated-chambers_384.aspx#cat2) [13 de Abril de 2013]

**Federation of Belgian Chambers of Commerce.** (2011). *Homepage*. Retirado de Federation of Belgian Chambers of Commerce: [http://www.belgianchambers.be/en/homepage\\_84.aspx](http://www.belgianchambers.be/en/homepage_84.aspx) [13 de Abril de 2013]



**Guimarães, M. H.** (2005). *Economia Política do Comércio Internacional - Teorias e Ilustrações*. São João do Estoril, Cascais: Principia.

**Garmise, S., & Rees, G.** (1997). *The Role of Institutional Networks in Local Economic Development - a new model of governance?* . Retirado de Local Economy: <http://dx.doi.org/10.1080/02690949708726379> [1 de Junho de 2012]

**INE.** (2013, Janeiro). Destaque - informação à comunicação social. *Estatísticas de Comércio Internacional* . Lisboa: INE - Serviço de Comunicação e Imagem.

**Leal, A. C.** (2005). *O Investimento das Empresas Portuguesas no Brasil – Uma Experiência de Diplomacia Económica?* Aveiro: Universidade de Aveiro - Secção Autónoma de Ciências Sociais, Jurídicas e Políticas.

**Leal, A. C.** (Instituto Diplomático do Ministérios dos Negócios Estrangeiros ). (2007, Julho). A Diplomacia Económica em Portugal no Século XXI - que Papel no Investimento Directo de Portugal no Exterior? *Negócios Estrangeiros* nº 11.1 pp. 207-310.

**Nye, J. S., & Keohane, R. O.** (1977). *Power and Interdependence - World Politics in Transition*. Boston and Toronto: Little, Brown and Company.

**OCDE.** (2005). *OECD Factbook 2005 - Economic, Environmental and Social Statistics*. Retirado de OCDE: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/3005041e.pdf?expires=1341238961&id=id&acname=freeContent&checksum=C9AE2B7FFAC0005F75B015C393760F86> [2 de Junho de 2012]

**OECD.** (2009). *"OECD insights – international trade: free, fair and open?"*. (O. Publishing, Ed.) OECD.

**OCDE.** (2012). *OECD Factbook 2011-2012: Economic, Environmental and Social Statistics* . Retirado de OCDE: <http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2011-en/04/01/01/index.html?contentType=/ns/StatisticalPublication,/ns/Chapter&itemId=/content/chapter/factbook-2011-33-en&containerItemId=/content/serial/18147364&accessItemIds=&mimeType=text/html> [2 de Julho de 2012]

**OECD.** (2013). *OECD Factbook 2013*. OECD Publishing .

**Saner, R., & Yiu, L.** (2003). International Economic Diplomacy: mutations in post-modern times. *Discussions Papers in Diplomacy*. Netherlands Institute of International Relations “Clingendael”.

**Registre de Commerce et des Sociétés.** (2013). *Recherche d'une personne immatriculée*. Retirado de Registre de Commerce et des Sociétés: [https://www.rcsl.lu/mjrscs/jsp/DisplayConsultDocumentsActionNotSecured.action?FROM\\_MENU=true&time=1365890526821&currentMenuLabel=menu.item.companyconsultation](https://www.rcsl.lu/mjrscs/jsp/DisplayConsultDocumentsActionNotSecured.action?FROM_MENU=true&time=1365890526821&currentMenuLabel=menu.item.companyconsultation) [1 de Janeiro de 2013]

**Renouvin, P., & Duroselle, J. B.** (2000). *Introducción a la historia de las relaciones internacionales*. México: Fondo de Cultura Económica.

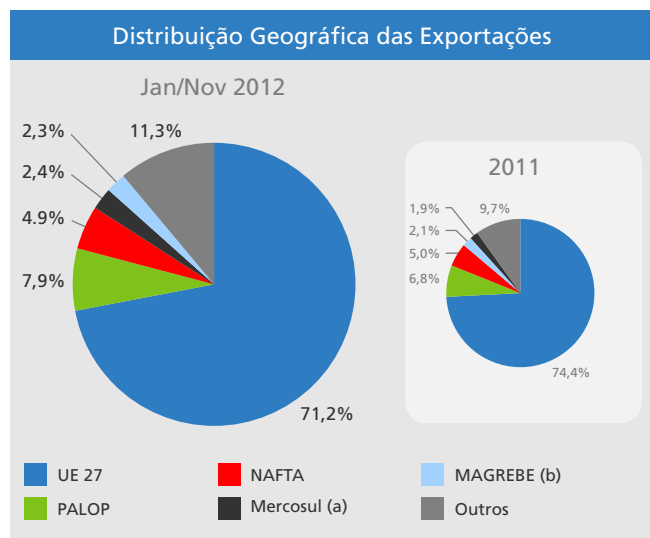
**União Europeia.** (2013, Fevereiro 08). *Uma Europa sem fronteiras: o mercado único*. Retirado de União Europeia: [http://europa.eu/pol/singl/index\\_pt.htm](http://europa.eu/pol/singl/index_pt.htm) [13 de Abril de 2013]

**Yakop, M., & Bergeijk, P. A.** (2009). *The Weight of Economic and Commercial Diplomacy*. Working Paper nº478. Haia, Holanda: International Institute of Social Studies.

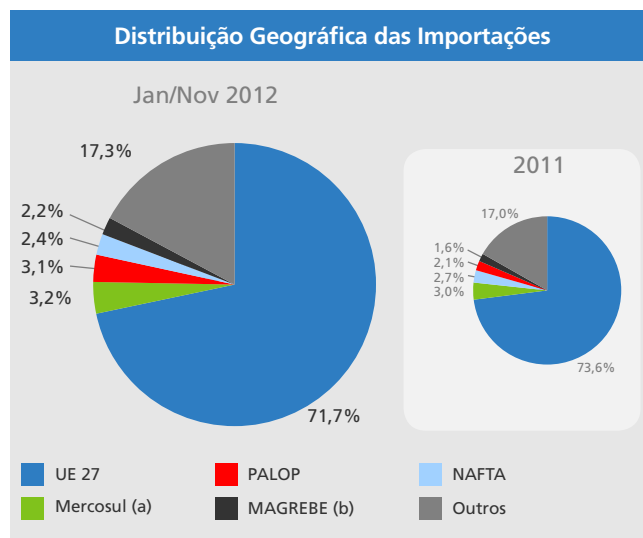
## **Lista de Anexos**

<b>Anexo I</b> - Gráficos Comércio Internacional Portugal	i
<b>Anexo II</b> - Gráficos Comércio Internacional Portugal – Países de Origem e Destino	i
<b>Anexo III</b> – Tabelas Comércio Internacional Bélgica e Luxemburgo	ii
<b>Anexo IV</b> - Lista Propafs	iii
<b>Anexo V</b> – Exemplos de Emails	v
<b>Anexo VI</b> – Documento: “Investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo – Procedimentos e meios”	x
<b>Anexo VII</b> - Formulários Destinados à Abertura de Clínica Dentária no Luxemburgo	xxxvi
<b>Anexo VIII</b> – Informações sobre o Formulário Limosa	xxxvii
<b>Anexo IX</b> - Informações sobre o Prémio Torre de Belém	liii
<b>Anexo X</b> – Exemplos de Material Realizado para Eventos	lvi
<b>Anexo XI</b> - Informações sobre a Acreditação para a BLCCI	lxiv
<b>Anexo XII</b> - Informações sobre o Prémio de Melhor Câmara de Comércio do BES	lxxxiii
<b>Anexo XIII</b> – Newsletter de Natal	lxxxiv
<b>Anexo XIV</b> - Artigo no Jornal Contacto	cvii
<b>Anexo XV</b> - Diagrama de Actividades	cviii

## Anexo I:

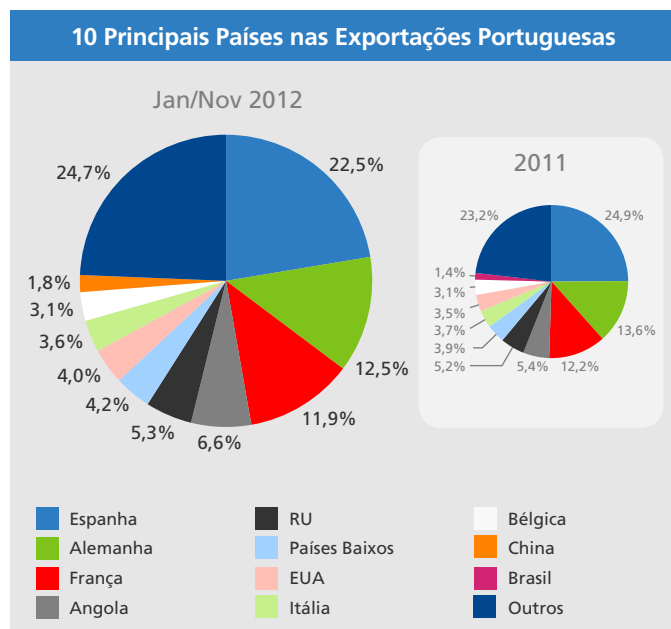


Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatísticas (2011 - resultados provisórios e 2012 preliminares)  
 Nota: (a) inclui membros associados e Venezuela (2012); (b) inclui: Argélia, Líbia, Marrocos, Mauritânia e Tunísia.

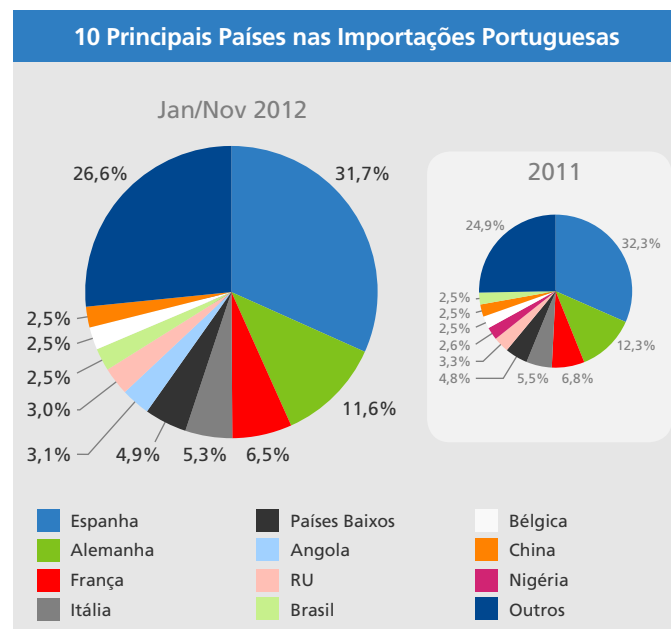


Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística (2011 - resultados provisórios e 2012 preliminares)  
 Nota: (a) Inclui membros associados e Venezuela (2012); (b) Inclui: Argélia, Líbia, Marrocos, Mauritânia e Tunísia

## Anexo II:



Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística (2011 - resultados provisórios e 2012 preliminares)



Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística (2011 - resultados provisórios e 2012 preliminares)

### Anexo III:

## Comércio Internacional Portugal – Bélgica

BALANÇA BILATERAL - COMÉRCIO DE BENS									
	2007	2008	2009	2010	2011	Var % <sup>a</sup> 07/11	2011 Jan/ Nov	2012 Jan/ Nov	Var % <sup>b</sup> 11/12
Exportações	982.348	966.884	783.841	967.320	1.350.284	10,6	1.244.229	1.296.580	4,2
Importações	1.746.167	1.848.076	1.465.015	1.574.569	1.504.544	-3,0	1.387.922	1.305.179	-6,0
Saldo	-763.820	-881.192	-681.174	-607.248	-154.259	--	-143.693	-8.599	--
Coef. Cobertura (%)	56,3%	52,3%	53,5%	61,4%	89,7%	--	89,6%	99,3%	--
Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística    Unidade: Milhares de euros									
Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2007-2011;    (b) Taxa de variação homóloga 2011-2012									
2007 a 2010: Resultados definitivos; 2011: Resultados provisórios; 2012: Resultados preliminares									

BALANÇA BILATERAL - COMÉRCIO DE SERVIÇOS									
	2007	2008	2009	2010	2011	Var % <sup>a</sup> 07/11	2011 Jan/ Nov	2012 Jan/ Nov	Var % <sup>b</sup> 11/12
Exportações	498.605	550.154	490.218	504.892	574.469	4,1	530.086	517.975	-2,3
Importações	301.578	304.542	271.292	274.830	351.645	4,8	321.090	325.533	1,4
Saldo	197.027	245.612	218.926	230.062	222.824	--	208.996	192.442	--
Coef. Cobertura (%)	165,3%	180,6%	180,7%	183,7%	163,4%	--	165,1%	159,1%	--
<b>Fonte:</b> Banco de Portugal <b>Unidade:</b> Milhares de euros <b>Notas:</b> (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2007-2011 (b) Taxa de variação homóloga 2011-2012									

## Comércio Internacional Portugal – Luxemburgo

BALANÇA BILATERAL - COMÉRCIO DE BENS									
	2007	2008	2009	2010	2011	Var % <sup>a</sup> 07/11	2011 Jan/Nov	2012 Jan/Nov	Var % <sup>b</sup> 11/12
Exportações	104.027	62.702	53.291	56.707	61.038	-10,2	56.190	54.928	-2,2
Importações	165.102	179.877	97.282	54.204	62.106	-16,7	58.293	69.295	18,9
Saldo	-61.075	-117.175	-43.991	2.503	-1.068	--	-2.103	-14.367	--
Coef. Cobertura (%)	63,0%	34,9%	54,8%	104,6%	98,3%	--	96,4%	79,3%	--
<b>Fonte:</b> INE - Instituto Nacional de Estatística <b>Unidade:</b> Milhares de euros <b>Notas:</b> (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2007-2011; (b) Taxa de variação homóloga 2011-2012 2007 a 2010: Resultados definitivos; 2011: Resultados provisórios; 2012: Resultados preliminares									

BALANÇA BILATERAL - COMÉRCIO DE SERVIÇOS									
	2007	2008	2009	2010	2011	Var % <sup>a</sup> 07/11	2011 Jan/Nov	2012 Jan/Nov	Var % <sup>b</sup> 11/12
Exportações	181.686	170.014	152.221	164.711	202.571	3,6	181.559	201.174	10,8
Importações	71.729	75.606	81.386	89.966	107.055	10,6	93.550	106.117	13,4
Saldo	109.957	94.408	70.835	74.745	95.516	--	88.009	95.057	--
Coef. Cobertura (%)	253,3%	224,9%	187,0%	183,1%	189,2%	--	194,1%	189,6%	--
<b>Fonte: Banco de Portugal    Unidade: Milhares de euros</b> <b>Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2007-2011    (b) Taxa de variação homóloga 2011-2012</b> <b>- Os valores de 2011 (Jan/Nov) correspondem ao primeiro apuramento para o período (valores não revistos)</b>									

## Anexo IV:

Nº	Sector	Objectivo	País de Origem	País de Destino	Data	Resposta
1	Comércio e Distribuição de Produtos Alimentares	Parceiros	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	7/Set/12	Lista de contactos
2	Farmacêutico	Diversos	Portugal	Luxemburgo	10/Set/12	Informações
3	Vinhos	Exportação	Portugal	Luxemburgo	11/Set/12	Informações
4	Vinhos	Exportação	Portugal	Luxemburgo	11/Set/12	Informações
5	Clínica Dentária	Abrir Empresa	Portugal	Luxemburgo	12/Set/12	Informações
6	Produtos Alimentares	Abrir Empresa	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	13/Set/12	Informações
7	Construção Civil	Diversos	Portugal	Bélgica	14/Set/12	Informações
8	Bijuteria	Exportação	Portugal	Luxemburgo	19/Set/12	Lista de contactos
9	---	Abrir Empresa	Portugal	Luxemburgo	24/Set/12	Informações
10	Vinhos	Abrir Empresa	Portugal	Bélgica	25/Set/12	Informações
11	Produtos Tradicionais Portugueses	Exportação	Portugal	Bélgica	27/Set/12	Lista de contactos
12	Construção Civil	Diversos	Portugal	Bélgica	28/Set/12	Informações
13	Produtos Audiovisuais	Abrir Empresa	Portugal	Luxemburgo	28/Set/12	Informações
14	Material de Construção Civil	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	2/Out/12	Lista de contactos
15	Gestão e Contabilidade	Diversos	Portugal	Bélgica	2/Out/12	Informações
16	Material de Construção Civil	Exportação	Portugal	Bélgica	9/Out/12	Lista de contactos
17	Produtos Tradicionais Portugueses	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	9/Out/12	Lista de contactos
18	Câmara de Comércio	Importação	Bélgica	Portugal	10/Out/12	Lista de contactos
19	---	Diversos	Portugal	Bélgica	11/Out/12	Informações
20	Componentes Mecânicos	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	1/Set/12	---
21	---	Diversos	Portugal	Luxemburgo	15/Out/12	Informações
22	Hidráulica e pneumática	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	15/Out/12	Lista de contactos
23	Artigos dedicados à história de cada país	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	16/Out/12	Informações
24	Produtos Alimentares Portugueses	Exportação	Portugal	Bélgica	18/Out/12	Lista de contactos
25	Produtos Tradicionais Portugueses	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	22/Out/12	Lista de contactos
26	---	Abrir Empresa	Portugal	Luxemburgo	25/Out/12	Informações
27	Material de Construção Civil	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	26/Out/12	Lista de contactos
28	Manutenção Industrial	Parceiros	Portugal	Bélgica	30/Out/12	Lista de contactos
29	Energia	Abrir Empresa	Portugal	Luxemburgo	1/Nov/12	Informações
30	Moda	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	9/Nov/12	Lista de contactos
31	Porcelanas	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	9/Nov/12	Lista de contactos
32	Construção Civil	Diversos	Portugal	Bélgica	9/Nov/12	Diversos
33	Material de Construção Civil	Diversos	Portugal	Luxemburgo	12/Nov/12	Diversos
34	Material de Construção Civil	Exportação	Portugal	Bélgica	13/Nov/12	Lista de contactos
35	Câmara de Comércio	Diversos	Bélgica	Portugal	14/Nov/12	Lista de contactos

36	Produtos Alimentares	Diversos	Portugal	Luxemburgo	22/Nov/12	Diversos
37	Construção Civil	Abrir Empresa	Portugal	Luxemburgo	13/Nov/12	Informações
38	Produtos escolares e de escritório	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	23/Nov/12	Lista de contactos
39	Plásticos	Parceiros	Portugal	Portugal	26/Nov/12	Divulgação no site
40	Acessórios para tecnologia	Exportação	Portugal	Bélgica	9/Nov/12	Divulgação no site
41	Comércio Internacional	Diversos	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	28/Nov/12	Informações
42	Curtumes	Parceiros	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	3/Dez/12	Divulgação no site
43	Produtos Alimentares Portugueses	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	5/Dez/12	Lista de contactos
44	Produtos Alimentares	Exportação	Bélgica	Portugal	10/Dez/12	Lista de contactos
45	Câmara de Comércio	Importação	Bélgica	Portugal	14/Dez/12	Lista de contactos
46	Produtos de Construção Civil	Diversos	Portugal	Luxemburgo	17/Dez/12	Informações
47	Produtos Alimentares	Exportação	Portugal	Bélgica	18/Dez/12	Lista de contactos
48	Câmara de Comércio	Importação	Bélgica	Portugal	28/Dez/12	Lista de contactos
49	Porcelanas	Parceiros	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	4/Jan/13	Informações
50	Decoração	Exportação	Portugal	Bélgica	7/Jan/13	Lista de contactos
51	Advogados	Diversos	Portugal	Luxemburgo	9/Jan/13	Informações
52	Advogados	Diversos	Portugal	Luxemburgo	10/Jan/13	Diversos
53	---	Diversos	Portugal	Luxemburgo	15/Jan/13	Informações
54	Sector da Segurança	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	17/Jan/13	Contactos
55	Madeiras	Diversos	Portugal	Bélgica	17/Jan/13	Contactos
56	---	Diversos	Portugal	Luxemburgo	21/Jan/13	Diversos
57	Gestão e Contabilidade	Abrir Empresa	Portugal	Bélgica	21/Jan/13	Informações
58	Vários	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	22/Jan/13	Lista de contactos
59	---	Abrir Empresa	Portugal	Luxemburgo	24/Jan/13	Informações
60	Produtos e sistemas de higiene	Exportação	Portugal	Bélgica	28/Jan/13	Lista de contactos
61	Câmara de Comércio	Importação	Bélgica	Portugal	1/Fev/13	Lista de contactos
62	Associação Empresarial	Abrir Empresa	Portugal	Luxemburgo	5/Fev/13	Informações
63	Produtos Alimentares	Exportação	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	6/Fev/13	Lista de contactos
64	Hospedeiras	Diversos	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	8/Fev/13	Informações sobre o mercado de trabalho e emigração
65	Trabalho Temporário	Diversos	Portugal	Bélgica	18/Fev/13	Informações sobre o mercado de trabalho e emigração
66	Moda	Diversos	Portugal	Luxemburgo	18/Fev/13	Informações sobre o mercado de trabalho e emigração
67	Vestuário Infantil	Exportação	Portugal	Luxemburgo	19/Fev/13	Lista de contactos
68	Vestuário	Exportação	Portugal	Bélgica	19/Fev/13	---
69	Produtos Alimentares Portugueses	Exportação	Portugal	Bélgica	19/Fev/13	Lista de contactos
70	Material de Construção Civil	Parceiros	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	21/Fev/13	Lista de contactos
71	Material de Construção Civil	Parceiros	Portugal	Bélgica e Luxemburgo	28/Fev/13	Lista de contactos

**Anexo V:****I. Acção Comercial**

Exmos. Senhores,

Na sequência do nosso contacto anterior, venho, por este meio, proceder à divulgação dos serviços e acções da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa (CCLBL) bem como das condições de adesão.

Começo por enfatizar que a CCLBL trabalha com uma rede de profissionais das mais diversas áreas de negócio, a qual permite aos seus membros ampliar os respectivos contactos e aumentar a sua visibilidade, sempre numa perspectiva de desenvolvimento dos seus negócios sendo este o nosso principal objectivo e a principal vantagem comparativa que podemos oferecer à XXX.

A nossa acção desenvolve-se em várias vertentes que permitem acrescentar valor às empresas que a nós se associam. Tomo a liberdade de destacar três áreas fundamentais onde a nossa acção se revela uma real mais-valia, são elas: actividades de networking, de divulgação e, também, de apoio na acção comercial.

Em anexo envio um flyer informativo com todos os detalhes relevantes relativos aos nossos serviços e a uma possível adesão. Adiciono ainda a carta previamente enviada para a XXX.

Fico totalmente à disposição para esta ou qualquer outra questão.

Com os melhores cumprimentos,

**II. Propaf – Abrir Empresa no Luxemburgo**

Exmo. Senhor XXX,

Antes de mais gostaria de agradecer o seu contacto e de o informar que na CCLBL estamos à sua inteira disposição para esclarecer esta e outras questões.

Em seguida, vou procurar responder da melhor forma à sua questão.

Em primeiro lugar, deixe-me dizer-lhe que as condições legais para abrir uma empresa no Luxemburgo variam muito em função do tipo de empresa que queira abrir



(por exemplo, se for em nome individual ou colectivo) e do sector onde o seu negócio se insira.

Se seguir este link pode obter mais informações sobre as várias formas que a sua empresa pode tomar, bem como, das formalidades legais que cada uma exige:  
<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/projet-creation/definition/forme-juridique/index.html>

Se seguir este link pode obter mais informações sobre as diferenças no que diz respeito aos vários sectores de actividade com condições específicas:  
<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/projet-creation/definition/acces-profession/index.html>

**Se seguir este link tem todas as informações necessárias sobre os documentos para iniciar uma empresa no Luxemburgo:**  
<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/constitution/societe-luxembourgeoise/acte-constitutif-societe-commerciale/index.html>

Independentemente do negócio que deseja formar, será sempre necessária uma licença de negócio. Para solicita-la segue o link com os passos e documentos que deverá seguir:  
<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/autorisation-etablissement/autorisation-honorabilite/autorisation-etablissement/index.html>

Quanto às diferentes condições entre residentes e não-residentes, creio que no caso de ser nacional de um país da União Europeia, não existem entraves à formação de uma empresa por não-residentes no Luxemburgo. Assim, as formalidades serão semelhantes, no entanto salvaguardo, que para solicitar a licença de negócio, é obrigatório que o gerente/director da empresa resida no Luxemburgo ou, no máximo, a +- 150Km do Luxemburgo para garantir a gestão diária da empresa.

Segue ainda o link mais geral para este site que concentra toda a informação sobre o início de actividades no mercado luxemburguês:  
<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/index.html>

Por fim, deixo-lhe os seguintes contactos das autoridades responsáveis pela abertura de novas actividades no Luxemburgo que muito o poderão ajudar, em particular, o primeiro referente à Câmara de Comércio:

1. **'Espace Entreprises' of the Chamber of Commerce**

7, rue Alcide de Gasperi

L-2981 - Luxembourg

Grand-duché de Luxembourg

Phone: (+352) 42 39 39 - 330

Fax: (+ 352) 43 83 26

E-mail: [entreprises@cc.lu](mailto:entreprises@cc.lu)

Web site : <http://www.cc.lu/index.php?page=13>

2. **'Contact Entreprise' at the Chamber of Trades, Luxembourg**

2, Circuit de la foire internationale

L-1016 - Luxembourg-Kirchberg

Postal box: BP 1604

Luxembourg

E-mail: [contact@cdm.lu](mailto:contact@cdm.lu)

Web site: <http://www.cdm.lu/>

3. **Department of Small and Medium-Sized Businesses**

19-21, boulevard Royal

L-2449 - Luxembourg

Luxembourg

Phone: (+352) 247-84715

Fax: (+352) 247-84740

E-mail: [info@mcm.public.lu](mailto:info@mcm.public.lu)

Web site : <http://www.mcm.public.lu/en/>

Em anexo envio um documento com algumas informações relevantes sobre o mercado luxemburguês bem como um folheto informativo sobre as actividades que desenvolvemos.

Espero que encontre as informações necessárias, caso lhe surja alguma outra dúvida mais específica, não hesite em contactar-me.

Coloco-me, mais uma vez, à sua inteira disposição.

Com os melhores cumprimentos,

### **III. Propaf – Abrir Empresa Bélgica**

Exmo. Senhor XXX,

Começo por agradecer o seu email e por lhe dizer que estou à sua inteira disposição para outras questões que lhe possam surgir.

Se bem percebi, o objectivo do seu contacto é perceber quais os procedimentos que deve seguir para abrir uma empresa de distribuição de vinho na Bélgica.

Como deve compreender, existem vários tipos de empresas diferentes e todas elas requerem procedimentos diferentes.

Se seguir este link vai obter informação sobre os procedimentos a seguir para as diversas formas de empresas:

[http://business.belgium.be/en/managing\\_your\\_business/setting\\_up\\_your\\_business/company\\_types/](http://business.belgium.be/en/managing_your_business/setting_up_your_business/company_types/)

Se seguir este link geral terá acesso a **todas as informações** necessárias para abrir empresas na Bélgica: <http://business.belgium.be/en/>

Tomei a liberdade de simular os procedimentos a seguir para abrir uma empresa no sector comercial das comidas e bebidas e envio-lhe em anexo o documento. No mesmo documento encontrará ainda alguns contactos na Bélgica que poderão ser úteis.

Deixo-lhe ainda este link referente ao retorno fiscal na Bélgica: <http://minfin.fgov.be/portail2/en/themes/declaration/non-residents.htm>

Sendo que o vinho é, como disse, um produto subordinado a um imposto especial “accise” envio-lhe em anexo alguma legislação referente a este imposto, bem como no link seguinte poderá encontrar mais informação: <http://fiscus.fgov.be/interfdanl/fr/accijnzen/index.htm>

Sendo que a Bélgica é um país com condições muito diversas em função da região onde pretenda operar aconselho-o a dar uma vista de olhos aos sites que lhe aconselhei e, caso lhe surja alguma dúvida mais específica, volte a contactar-me.

Com a esperança de poder ajuda-lo um pouco mais, deixo-lhe mais dois sites que considero muito úteis:

[http://www.madeinbelgium.be/7\\_about\\_be\\_trade.htm](http://www.madeinbelgium.be/7_about_be_trade.htm)

<http://www.pwc.be/en/doing-business-guide/about-belgium/importing-and-exporting-in-Belgium.jhtml>

Deixo-lhe ainda o contacto da Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa que se encontra sediada na Bélgica e poderá prestar-lhe um auxílio mais directo:

**Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa**

44 rue du Prince Albert – 1050 Bruxelles

Tél : +32 2 230 83 23

Fax : +32 2 230 68 66

e-mail : [ccportugal@skynet.be](mailto:ccportugal@skynet.be)

Web: [www.ccb-portugal.be](http://www.ccb-portugal.be)

Antes de terminar, e porque se encontra interessado no mercado belga, tomo a liberdade de anexar um folheto informativo sobre as nossas acções e as condições para se tornar membro. Caso esteja interessado o nosso contacto será permanente e terá uma grande possibilidade de criar novos contactos e alargar a sua base de negócios.

Volto a reiterar que se lhe surgir alguma outra dúvida, mais específica, não hesite em contactar-me que farei os possíveis para lhe responder mais concretamente.

Com os melhores cumprimentos,

# Investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo

---

## 1. Portugal

- **Porquê investir em Portugal**

Localização Estratégica- Localizado na Costa Oeste da Europa e na convergência de 3 continentes, Portugal é uma plataforma de negócios privilegiada para Leste e Oeste. Portugal consegue ser um ponto de passagem de importantes rotas vindas de Oeste, funcionando como um elo de ligação com a América, é um país capaz de se instituir como uma plataforma importante na ligação ao Magrebe e, principalmente, ao mercado africano de língua portuguesa.

Pessoas – Portugal é hoje um país com um elevado capital humano onde cada vez mais se verifica um aumento do número de pessoas com um grau académico, especialmente nas áreas das ciências e da engenharia. Este factor, aliado à maleabilidade inerente ao povo português e à notória flexibilidade de lei laboral dota este país de excelentes condições humanas.

Infraestruturas- Nas últimas décadas, Portugal tem feito um esforço para se aproximar da Europa e para maximizar os benefícios inerentes à sua localização. Actualmente há em Portugal boas condições logísticas. Destaca-se o Porto de Sines que é o primeiro Porto de águas profundas da Europa para as rotas Atlânticas e a rede rodoviária que muito beneficia as ligações à Europa.

Para além destas infraestruturas, Portugal é hoje um país muito competitivo a nível da utilização da internet de banda larga e das tecnologias mais avançadas.

Importa sublinhar que este país oferece um mercado imobiliário de excelência bem como elevados padrões de fornecimento de água, electricidade e gás.

Custos Competitivos- Em Portugal, o factor custo tem especial relevo em relação aos recursos humanos, podemos dizer, que mesmo com o aumento do nível de graduação da população os custos do trabalho se mantêm baixos, sendo o salário mínimo inferior a 500euros/mês. Existem ainda outras vantagens associadas aos custos que dizem respeito, nomeadamente, aos incentivos fiscais, aos custos de instalação e ao próprio nível de vida.

Qualidade de Vida- É notório que Portugal oferece uma gama completa de serviços: escolas internacionais, habitação atractiva, sistemas de ensino e saúde de alta qualidade e instalações recreativas e culturais, entre outros. Além desta atraente variedade de serviços que proporcionam um excelente padrão de vida, Portugal é um destino único, que oferece uma grande diversidade a curtas distâncias.

- **Como instalar uma empresa em Portugal**

Em Portugal não há restrições à entrada de capital estrangeiro. De facto, o princípio que norteia o quadro normativo Português é o da não discriminação do investimento em razão da nacionalidade.

Neste sentido, não é obrigatório ter um sócio nacional nem existem obrigações específicas para o investidor estrangeiro.

Não existem igualmente limitações ao repatriamento de lucros e/ou dividendos.

**A. Tipos de Sociedades Comerciais:** De acordo com o Código das Sociedades Comerciais, a titularidade de uma empresa pode ser singular ou colectiva:

a) **Singular:** negócio desenvolvido por um só indivíduo. Esta opção vincula o património do proprietário à exploração do seu negócio. As formas jurídicas possíveis são:

- **Empresário em Nome Individual** - empresa titulada por uma única pessoa que pode desenvolver a sua actividade em sectores como o comercial, industrial de serviços ou agrícola.

Não existe separação entre o seu património pessoal e o património afecto à sociedade, isto é, o empresário em nome individual responde, ilimitadamente, pelas dívidas contraídas no exercício da sua actividade perante os seus credores, com todos os bens que integram o seu património.

O empresário individual não é obrigado a ter um capital mínimo para iniciar a sua actividade. As empresas juridicamente definidas como Empresário em Nome Individual também não necessitam de contrato social.

- **Sociedade Unipessoal por Quotas**- tem a forma de sociedade unipessoal, podendo ser uma pessoa singular ou colectiva, que é o titular da totalidade do capital social. A estas sociedades aplicam-se as normas relativas às sociedades por quotas, salvo as que pressupõem a pluralidade de sócios.

Neste tipo de sociedade a responsabilidade do sócio encontra-se limitada ao montante do capital social, que pode ser livremente fixado pelo sócio.

- **Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada** - tem subjacente a constituição de um património autónomo ou de afectação especial ao estabelecimento através do qual uma pessoa singular explora a sua empresa ou actividade, mas ao qual não é reconhecida personalidade jurídica.

Existe uma separação entre os bens afectos ao indivíduo e os bens afectos à empresa.

O capital inicial não pode ser inferior a € 5.000.

b) **Colectiva:** negócio desenvolvido por várias pessoas (sócios) em que a responsabilidade é partilhada pelos diferentes proprietários. As formas jurídicas possíveis são:

- **Sociedades por Quotas** - É uma sociedade de responsabilidade limitada. Em regra, devem ser constituídas, no mínimo, por 2 sócios (podendo manter-se apenas com um sócio por período não superior a 1 ano). O montante do capital social é livremente fixado no contrato de sociedade, correspondendo à soma das quotas subscritas pelos sócios (sendo possível definir uma estipulação contratual que preveja o diferimento da realização das entradas em dinheiro, sujeito a certas condições).

- **Sociedade Anónima**- É uma sociedade de responsabilidade limitada. Por regra devem ter, pelo menos, 5 accionistas (pessoas singulares ou colectivas) nacionais ou estrangeiros. No entanto, o Código das Sociedades Comerciais (CSC) permite a constituição de uma S.A. por uma sociedade estrangeira que seja inicialmente a única titular das acções representativas da totalidade do capital social. O capital social mínimo exigido para as S.A. é actualmente de € 50.000, representado por acções. As acções podem ter, ou não, valor nominal (no entanto, na mesma sociedade não podem coexistir acções com valor nominal e acções sem valor nominal).

- **Sociedade em Nome Colectivo**-É uma sociedade de responsabilidade ilimitada em que os sócios respondem ilimitada e subsidiariamente em relação à sociedade e solidariamente entre si, perante os credores sociais.

O número mínimo de sócios é de 2. São admitidos sócios de indústria, devendo, no pacto social, atribuir-se à contribuição em indústria um valor, para efeitos de repartição dos lucros e perdas.

- **Sociedade em Comandita** - Na Sociedade em Comandita simples o número mínimo de sócios é de 2. A sociedade em comandita por acções deve constituir-se com o número mínimo de 5 sócios comanditários e um comanditado.

Cada um dos sócios comanditários responde apenas pela sua entrada. Os sócios comanditados respondem pelas dívidas da sociedade, ilimitada e solidariamente entre si, nos mesmos termos que os sócios das sociedades em nome colectivo.

É uma sociedade de responsabilidade mista porque reúne sócios de responsabilidade limitada (comanditários), que contribuem com o capital, e sócios de responsabilidade ilimitada (comanditados), que contribuem com bens ou serviços, assumindo a gestão e a direcção efectiva da sociedade.

- Entre outras

c) **Filial e Sucursal** - Qualquer empresa legalmente constituída num país da UE pode abrir um estabelecimento secundário (escritório, agência, sucursal ou filial) noutro país da UE. Uma empresa que pretenda abrir uma sucursal em Portugal **por mais de um ano** tem de respeitar a lei nacional.

- **Sucursal** – É uma forma de representação permanente, no país ou no estrangeiro, de uma sociedade, não tem personalidade jurídica independente e exerce, no todo ou em parte, a actividade da empresa. É possível criar uma sucursal em Portugal por parte de uma entidade com sede no estrangeiro no mesmo dia, em atendimento presencial único, através do serviço “Sucursal na Hora”.

- **Filial** – É uma sociedade detida maioritariamente por outra (designada por empresa-mãe) que sobre ela exerce, nomeadamente, o domínio da sua gestão. A filial mantém a sua personalidade jurídica e o seu património, preservando a sua autonomia perante a lei e o público. Os requisitos e procedimentos exigidos para abrir um estabelecimento secundário são os mesmos que para a criação de uma empresa.

Para mais informações ver: [http://europa.eu/youreurope/business/expanding-business/opening-branch/portugal/index\\_pt.htm](http://europa.eu/youreurope/business/expanding-business/opening-branch/portugal/index_pt.htm)

## **B. Constituição de uma Sociedade**

### **-Método Tradicional**

#### **Passo 1: Certificado de Admissibilidade**

Pedido, por um dos futuros sócios, do Certificado de Admissibilidade de firma, tendo de ser assinado pelo requerente ou pelo seu representante legal. O pedido de Certificado de Admissibilidade pode ser feito pela Internet através do *síte* da Empresa Online ou no Instituto dos Registos e do Notariado – IRN, presencialmente no Registo Nacional de Pessoas Colectivas (RNPC), por forma verbal, pelo próprio ou por pessoa com legitimidade para o efeito ou por escrito em formulário próprio (Modelo 1) ou ainda pelo correio, em formulário próprio.

#### **Passo 2: Cartão da Empresa**

Sempre disponibilizado em suporte electrónico, também pode ser disponibilizado em suporte físico, a pedido dos interessados. Trata-se de um documento de identificação múltipla de pessoas colectivas e entidades equiparadas que contém o Número de Identificação de Pessoa Colectiva (NIPC) que, à excepção dos Comerciantes/Empresários Individuais e Estabelecimentos Individuais de Responsabilidade Limitada, corresponde ao Número de Identificação Fiscal (NIF) e o Número de Inscrição na Segurança Social (NISS), no caso de entidades a ela sujeitas.

O Cartão da Empresa ou de Pessoa Colectiva é disponibilizado gratuitamente às empresas que se constituam no âmbito da Empresa na Hora, às Sucursais na Hora, às Associações na Hora e ainda às empresas *on-line* cujo registo seja desde logo efectuado com carácter definitivo.

*Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa*  
2012

O Cartão da Empresa ou de Pessoa Colectiva pode ser pedido pela Internet, nos *sítes* da Empresa Online e do Instituto dos Registos e do Notariado, ou presencialmente no RNPC, nas Conservatórias do Registo Comercial, nos Postos de Atendimento dos Registos e nos Postos de Atendimento do Registo Comercial da Loja da Empresa.

**Passo 3: Depósito do Capital Social da Empresa**

O capital da sociedade deve ser depositado em instituições de crédito numa conta aberta em nome da futura sociedade.

**Passo 4: Pacto ou Acto Constitutivo de Sociedade**

Tendo cumprido todos os passos anteriores, é já possível efectuar o pacto ou acto constitutivo de sociedade. De acordo com o Decreto-Lei n.º 76-A/2006, de 29 de Março, este passou a ser um passo facultativo.

A documentação a apresentar perante a entidade titular é a seguinte:

- Certificado de Admissibilidade;
- Documento comprovativo de que o depósito do capital social foi efectuado ou declaração dos sócios de que procederam ao depósito;
- Documentos de identificação de todos os sócios;
- Outros documentos que se revelem necessários.

**Passo 5: Marcação da Escritura Pública, junto de Cartório Notarial, pelo que deverão ser apresentados os seguintes documentos:**

- Certificado de Admissibilidade da firma;
- Formulário próprio devidamente preenchido;
- Minuta escolhida (das que são disponibilizadas pelo cartório) devidamente preenchida ou, em alternativa, contrato social próprio em suporte electrónico;
- Fotocópia dos documentos de identificação dos outorgantes;
- Certidão da Conservatória do Registo Comercial, emitida há menos de 1 ano, Cartão Pessoa Colectiva, Escritura Pública inicial (ou Documento Particular autenticado ou com o reconhecimento) e Bilhete de Identidade e Cartão com o número de Identificação Fiscal de quem obriga ou representa a sociedade;
- Relatório do ROC para as entradas em bens diferentes de dinheiro;
- Documento comprovativo do pagamento do IMT, quando se verificarem entradas com bens imóveis para a realização do capital social, salvo se estiver isenta.

**Passo 6: Celebração da Escritura Pública, nos Cartórios Notariais, pelo que deverão ser apresentados os seguintes documentos de identificação das pessoas singulares outorgantes, a saber:**

- Bilhete de Identidade e Cartão com o NIF;
- Documento comprovativo do depósito do capital social.

**Passo 7: Declaração de Início de Actividade**

No prazo de 15 dias após a apresentação do registo deve ser apresentada a declaração de início de actividade num Serviço de Finanças. Com esta declaração pretende-se a regularização da situação da empresa, a fim de dar cumprimento às suas obrigações de natureza fiscal.

**Passo 8: Registo Comercial**

O registo comercial destina-se a dar publicidade à situação jurídica tendo em vista a segurança do comércio jurídico.

Para efectuar o registo da empresa é necessário promover o registo junto de uma Conservatória de Registo Comercial e fornecer os seguintes documentos:

- Fotocópia autenticada da escritura;
- Certificado de Admissibilidade;
- Autorizações administrativas exigíveis para a constituição;
- Relatório de ROC, relativo à avaliação das entradas em espécie, se as houver.

A conservatória promove oficiosamente a publicação do registo na Internet e comunica o acto ao RNPC para efeitos de inscrição no Fichero Central de Pessoas Colectivas.



Deverá dirigir-se à entidade competente que é a Conservatória do Registo Comercial, onde poderá, por requisição por parte de um sócio, gerente da sociedade ou representante legal, solicitar o Registo Comercial

**Passo 9: Inscrição na Segurança Social, junto do Centro Regional da Segurança Social. Para o efeito, deverão ser apresentados os seguintes documentos:**

- Boletim de Identificação do Contribuinte;
- Cópia autenticada da Escritura Pública de constituição da sociedade ou do Documento Particular autenticado ou com o reconhecimento, se o acto constitutivo não for celebrado por escritura pública;
- Cartão de identificação de Pessoa Colectiva;
- Acta da nomeação dos membros dos órgãos estatutários e sua situação quanto à forma de remuneração;
- Fotocópia do cartão de contribuinte dos membros dos órgãos estatutários da sociedade;
- Documento fiscal de início de actividade.

A inscrição na Segurança Social deverá ser efectuada no prazo de 10 dias úteis, a contar da data do início da actividade. A inscrição das entidades empregadoras na Segurança Social é um acto administrativo, mediante o qual se efectiva a vinculação ao Sistema de Solidariedade e Segurança Social, atribuindo-lhes a qualidade de contribuintes.

**Passo 10: Pedido de Inscrição no Cadastro Comercial, junto da Direcção-Geral das Actividades Económicas ou da DRE (Direcções Regionais do Ministério da Economia) da área do estabelecimento**

Desde 2008, é dispensado às empresas a apresentação de declaração de início ou alteração de actividade à Direcção-Geral das Actividades Económicas – DGAE para registo no Cadastro Comercial, visto que a informação já está disponível noutro serviço público (Direcção-Geral das Contribuições e Impostos – DGCI).

**-Método “Empresa na Hora”**

**Passo 1: Escolher uma Firma Pré-aprovada**

Os interessados em constituir uma empresa devem, em primeiro lugar, consultar a lista de firmas pré-aprovadas na Internet, no *site* da ENH ou directamente num dos balcões de atendimento do projecto quando iniciar o processo de criação da sua sociedade.

Porém, as firmas escolhidas só são atribuídas presencialmente num balcão de atendimento no início do processo de criação da empresa. Ao “nome” da firma pré-aprovada é possível aditar uma expressão relativa à actividade que a sociedade desenvolverá.

**Passo 2: Optar por um Pacto Social**

Antes de iniciar o processo de constituição de empresa é necessário escolher um pacto social pré-aprovado. No sítio Internet da ENH ou directamente nos balcões de atendimento é possível conhecer os pactos. Nestes sistemas é apenas possível constituir Sociedades Unipessoais por Quotas, Sociedades por Quotas e Sociedades Anónimas.

**Passo 3: Ir ao Balcão de Atendimento**

Para iniciar o processo de constituição de uma empresa os sócios devem dirigir-se a um Balcão de Atendimento. Na ENH está disponível para consulta uma lista com os contactos de todos os balcões existentes em Portugal.

As pessoas que formam a empresa devem levar consigo obrigatoriamente alguns documentos. Aos sócios que forem pessoas singulares exige-se:

- Cartão de contribuinte;
- Documento de identificação (bilhete de identidade, passaporte ou carta de condução) ou autorização de residência.

Aos sócios que forem pessoas colectivas pede-se:

- Cartão de contribuinte de pessoa colectiva ou cartão de identificação de pessoa colectiva;
- Certidão de Registo Comercial actualizada;

- Acta da Assembleia-Geral que confere poderes para a constituição de sociedade.

#### **Passo 4: Elaborar o Pacto Social e o Registo Comercial**

No balcão de atendimento serão executados o pacto de sociedade e o registo comercial. Logo de seguida os sócios recebem uma certidão de registo comercial, o cartão de pessoa colectiva, o número de Segurança Social, do pacto e uma certidão do registo comercial.

#### **Passo 5: Entregar a Declaração de Início de Actividade**

Para efeitos fiscais, a Declaração de Início de Actividade pode ser logo entregue no balcão de atendimento, sendo que tem que estar assinada pelo técnico oficial de contas (TOC). Caso contrário, os sócios têm 15 dias para o fazer.

#### **Passo 6: Depositar o Capital Social**

Depois de a empresa estar constituída, os sócios estão obrigados a depositar, numa instituição bancária, o valor do capital social em nome da sociedade, num período de 5 dias úteis.

O custo de constituição de sociedade é de € 360, valor ao qual é acrescentado o montante do imposto de selo à taxa de 0,4% sobre o valor do capital social. Este valor, pago no momento da constituição, pode ser liquidado em numerário, por cheque ou Multibanco. Apenas para as sociedades que desenvolvem actividade no sector tecnológico ou da investigação o custo do serviço é de € 300, acrescentando-se também o valor do imposto de selo. Estes custos abrangem o montante da taxa de publicação do registo na Internet.

### **-Método “On-line” - “Portal da Empresa”**

#### **Passo 1: Reserva do Nome da Empresa**

Existem 2 opções para atribuir o Nome à Sociedade Comercial:

- Selecção e reserva do nome da sociedade a partir da Lista de Nomes disponível no serviço de criação da Empresa Online. Esta Lista consiste numa selecção de nomes propostos pelo RNPC, aos quais estão associados um NIPC e um número de Segurança Social, gerado no momento da constituição da sociedade.
- Utilização de Certificado de Admissibilidade válido emitido pelo RNPC, inserindo para tal o NIPC. O Certificado de Admissibilidade tem validade de 3 meses a contar da data da emissão ou da revalidação mais recente.

#### **Passo 2: Informação da Empresa**

Neste passo, o apresentante opta pelo tipo de pacto social, que melhor se adequa à empresa, de entre um modelo pré-aprovado ou modelo elaborado pelo interessado e a informação relativa à Empresa a constituir, incluindo os seus Participantes. Deverá ser definida a seguinte informação:

##### **a) Empresa:**

- Tipo de pacto social: pré-aprovado ou elaborado pelo interessado;
- Aditamento de expressão alusiva à actividade ao nome da sociedade, caso este tenha sido seleccionado da Lista de Nomes;
- Natureza jurídica;
- Morada da Sede;
- Objecto Social;
- Classificação da Actividade Económica (CAE);
- Valor do Capital Social;
- Número de Identificação Bancária (NIB) – opcional – para efeitos de eventual reembolso por transferência bancária.

##### **b) Participantes:**

- Caracterização do TOC: número de membro, nome, NIF, morada profissional, contacto telefónico e e-mail;

- Se optou por pacto social pré-aprovado: qualidade (sócio, gerente, fiscal, administrador, TOC); caracterização da pessoa singular ou colectiva (nome, sexo, NIF, estado civil, nacionalidade, morada, contacto telefónico e *e-mail*); se o Estado Civil de um dos sócios for casado, deve inserir adicionalmente o regime de bens e nome do cônjuge; se um dos sócios for Pessoa Colectiva, deve inserir adicionalmente a morada da sede e NIPC; valor da quota ou número de acções (dependendo da natureza jurídica da Sociedade), se se tratar de um sócio.

- Se optou por pacto social elaborado pelo interessado: identificação do participante no Fórum (opcional), nome, NIF e *e-mail*. Esta identificação serve para disponibilizar, ao participante, o respectivo pacto social para discussão.

De acordo com os modelos de pacto sociais disponíveis, para a constituição das sociedades, além dos sócios e respectivos cônjuges, terá de inserir: um Fiscal Efectivo, um Fiscal Suplente e um Administrador, no caso de ser Sociedade Anónima, e pelo menos um Gerente, no caso das Sociedades por Quotas ou Unipessoais por Quotas.

O apresentante terá 3 opções:

- Indicar um TOC introduzindo directamente os dados do mesmo;
- Seleccionar um TOC da respectiva bolsa, disponibilizado pela Câmara dos TOC (CTOC);
- Não indicar nenhum TOC e optar por se dirigir à Administração Fiscal no prazo de 15 dias para apresentar a declaração de início de actividade.

### **Passo 3: Adesão ao Centro de Arbitragem**

Depois de ter inserido a informação da empresa, o apresentante deverá indicar se pretende aderir a um Centro de Arbitragem.

O processo de adesão é simples, voluntário e não implica qualquer custo, basta subscrever o formulário “Adesão Plena e Imediata” no momento da constituição da Empresa Online.

### **Passo 4: Validação do Pacto Social**

Após a introdução da informação relativa à empresa e participantes, o apresentante procede à validação do Pacto Social, sendo este disponibilizado ao(s) sócio(s).

Para o efeito de pactos pré-elaborados, a aplicação permite a visualização do documento para que os sócios possam indicar erros ou inconformidades resultantes da inserção de dados e notificar o apresentante para os corrigir. Esta operação é totalmente efectuada num Fórum privado, cujo acesso está condicionado aos sócios que tenham fornecido o seu endereço de *e-mail* por altura da identificação só dos participantes (ver 2º Passo).

Nos casos em que o pacto social é elaborado pelo interessado, o apresentante deve efectuar o *upload* do pacto social finalizado de forma a disponibilizar o mesmo, aos sócios, no fórum privado. Posteriormente, mediante a recepção de uma notificação por parte dos sócios, o apresentante pode proceder às alterações necessárias acedendo ao processo por meio do Dossier Electrónico da Empresa. Concluído o Pacto Social, o NISS da sociedade a constituir é gerado automaticamente pela aplicação.

### **Passo 5: Assinatura e Envio de Documentos**

Depois de validada a informação contida no Pacto Social, o apresentante deve efectuar os seguintes procedimentos.

No âmbito da assinatura dos documentos, será necessário imprimir os seguintes documentos:

- Pacto Social;
- Formulário de Adesão ao Centro de Arbitragem (caso seja aplicável);
- Formulário para reconhecimento de assinaturas.

Depois de impressos todos os documentos, estes devem ser assinados:

- Pacto Social: assinaturas de todos os sócios;
- Formulário de Adesão ao Centro de Arbitragem: assinatura do representante legal;
- Formulário para reconhecimento de assinaturas: assinatura do representante legal.

Depois do apresentante proceder à digitalização dos documentos de suporte ao processo de constituição da empresa deve efectuar o *upload* dos mesmos, nomeadamente:

- Pacto Social e reconhecimento de assinaturas em anexo;
- Procuração;
- Certidão de Registo Comercial;

- Acta da Assembleia Geral;
- Acta do Conselho de Administração;
- Estatutos;
- Declaração de aceitação do ROC Efectivo;
- Declaração de aceitação do ROC Suplente;
- Autorizações Administrativas;
- Formulário de Adesão ao Centro de Arbitragem;
- Outros.

O envio dos documentos de confirmação do pedido de registo em formato digital substitui a necessidade de enviar por correio documentos em formato papel.

Os documentos enviados digitalmente deverão ser mantidos em formato digital pelo apresentante até à confirmação da constituição jurídica da empresa.

### **Passo 6: Pagamentos**

Os custos inerentes à constituição de uma sociedade são o somatório das rubricas fixas e variáveis que a seguir se apresentam:

- Fixos: € 180 (pacto ou acto constitutivo de modelo aprovado) ou € 120 caso haja redução;
- Fixos: € 380 (pacto social livre – elaborado pelos interessados) ou € 320, caso haja redução;
- Variáveis: imposto de selo (0,4% do capital social). Caso seja uma Sociedade Gestora de Participação Social (SGPS) esta parcela não é aplicável.

Acresce a estes valores, na constituição de sociedade com Marca associada com uma classe de produtos ou serviços, o montante de € 100. A este valor acresce € 44 por cada classe adicional.

### **Passo 7: Detecção de Inconformidades**

No caso de serem detectadas falhas durante o processo de registo de constituição, o apresentante recebe um *e-mail* no qual constam as correcções a realizar.

Para proceder às referidas correcções é necessário retornar ao Portal da Empresa, autenticar-se e efectuar-las através do Dossier Electrónico da Empresa. Depois de corrigidas todas as inconformidades, o apresentante deve submeter novamente o processo para que a conservatória possa dar continuidade ao registo da sociedade.

O período para proceder à regularização das inconformidades é de 5 dias úteis. Caso não sejam regularizadas dentro do prazo referido, o processo da sociedade passa a “prazo para correcção de irregularidades expirado”. Nestes casos, o registo fica provisório ou recusado e o nome da empresa fica bloqueado.

Caso as irregularidades detectadas estejam relacionadas com o pagamento dos preparos e emolumentos do processo, o apresentante terá de se deslocar ao RNPC a fim de regularizar a sua situação.

### **Passo 8: Passos seguintes**

Após submissão de um pedido para constituição da Empresa Online, a informação será validada pelos serviços competentes. Em seguida, serão realizados os seguintes passos:

- Envio de *e-mail* notificativo para o apresentante e sócio(s), após recepção do pedido pelos serviços competentes;
- Envio de *e-mail* notificativo e mensagem escrita para o apresentante e sócio(s) informando-o(s) da constituição da sociedade;
- Envio de Certidão do Registo Comercial, Cartão de Pessoa Colectiva e recibo do pagamento de preparos e emolumentos, por correio, para a morada da sede da sociedade;
- Publicação do registo do contrato da sociedade no site do Ministério da Justiça;
- Disponibilização de informação sobre a constituição da sociedade à Administração Fiscal: a informação do TOC (se indicado ou atribuído) é disponibilizada à Administração Fiscal para que o mesmo possa proceder à declaração de início de actividade;
- Disponibilização de informação sobre a constituição da sociedade à Segurança Social;
- Envio de informação ao Gabinete de Política Legislativa e Planeamento (GPLP): informação relativa à actividade de registo das sociedades (por exemplo, constituição, alteração da sede, alteração dos órgãos sociais) para o site do GPLP, destinada ao Instituto Nacional de Estatística;
- Após a criação da empresa, a Fundação para a Computação Científica Nacional comunica, via *e-mail*, o *login* e a *password* que permitem, através da Internet, assumir a gestão do domínio entretanto criado.

Este endereço de domínio pode ser utilizado para o endereço de *e-mail* e para o *site* na Internet da sociedade que criou.

### • **Informações úteis**

Designa-se por certidão permanente a disponibilização, em suporte electrónico e permanentemente actualizada, da reprodução dos registos em vigor respeitantes a uma sociedade ou outra entidade sujeita a registo. O pedido de certidão permanente pode ser efectuado através do sítio na Internet da Empresa na Hora, atrás referido, ou, verbalmente, ao balcão de uma conservatória. Após a solicitação do serviço, é disponibilizado ao requerente um código que permite a visualização da certidão. Pela assinatura do serviço certidão permanente é devido o pagamento das seguintes taxas:

- - € 25 pela assinatura por 1 ano;
- - € 40 pela assinatura por 2 anos;
- - € 60 pela assinatura por 3 anos;
- - € 70 pela assinatura por 4 anos.

Ainda no sítio da Empresa na Hora, no tocante às certidões, é possível emitir certidões de registo comercial on-line, podendo ser acedidas da mesma forma. As certidões *on-line* têm por força de lei a mesma validade e eficácia do que as certidões emitidas no suporte papel.

Em Portugal existem várias modalidades de incentivos fiscais e financeiros ao desenvolvimento como, por exemplo, Sistemas de Incentivos da Agenda Operacional para os Factores de Competitividade no âmbito do Quadro de Referência Estratégico Nacional 2007-2013.

Existem ainda vários apoios ao desenvolvimento, criação de emprego, formação e qualificação.

Para mais informações ver:

<http://www.portugalglobal.pt/PT/InvestirPortugal/GuiadoInvestidor/Paginas/GuiadoInvestidor.aspx>

### • **Entrada e Permanência de Trabalhadores estrangeiros em Portugal**

Os cidadãos da União Europeia têm o direito de viver e trabalhar em Portugal sem obrigatoriedade de se registar com as autoridades portuguesas durante os primeiros 3 meses. Se desejar pode solicitar uma *permissão de residência* nas autoridades locais, tal não é obrigatório para cidadãos europeus mas pode facilitar a sua relação com a administração portuguesa.

Os cidadãos da União Europeia que comecem a trabalhar ou a viver em Portugal têm de se registar no Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, exceptuando aqueles que trabalhem por um período inferior a 3 meses. Aquando da solicitação da *permissão de residência* será pedido que apresente um documento que prove que trabalha, estuda, estagia em Portugal ou que prove que possui recursos suficientes para se sustentar a si e a qualquer dependente.

Para mais informações: <http://www.sef.pt/portal/V10/EN/asp/apoiocliente/index.aspx#0>

- Os trabalhadores sazonais cuja duração de trabalho não seja superior a 8 meses, não necessitam de uma *permissão de residência*.
- Os trabalhadores cuja duração do trabalho seja superior a 3 meses e inferior a 12 meses necessitam de uma *permissão de residência temporária*, válida para um período igual ao da duração do contrato. Caso o contrato for alargado mas o alargamento não seja superior a um ano, a *permissão de residência temporária* também será estendida se igual forma. Se a extensão do contrato de trabalho for superior a 1 ano, terá de ser solicitada uma nova *permissão* que terá, automaticamente, uma validade de 5 anos.

- Os trabalhadores cuja duração do trabalho seja igual ou superior a um ano ou que não tenha um período determinado, necessitam de uma *permissão de residência válida por 5 anos, renovável para 10 anos*.

Para se inscrever na Segurança Social um estrangeiro em Portugal deve preencher o formulário RV1006-DGSS ([http://195.245.197.196/preview\\_formularios.asp?r=23016&m=PDF](http://195.245.197.196/preview_formularios.asp?r=23016&m=PDF)). Uma vez empregado é sua responsabilidade informar a Segurança Social do novo estado. Tal tem de ser efectuado nas primeiras 24h em que o contrato de trabalho entra em vigor. Para o fazer deve dirigir-se ao escritório local da Segurança Social (Loja do Cidadão) e preencher o formulário RV1009 –DGSS ([http://195.245.197.196/preview\\_formularios.asp?r=38849&m=PDF](http://195.245.197.196/preview_formularios.asp?r=38849&m=PDF)).

- **Contactos úteis**

1. **AICEP Portugal Global**

Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E.P.E.

Filipa Barreiros

Direcção de Relações Institucionais e Mercados Externos

Tel: +351 217 909 552

E-mail: [filipa.barreiros@portugalglobal.pt](mailto:filipa.barreiros@portugalglobal.pt)

2. **Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa**

Av. Duque d'Ávila, 203, 5º - 1050-082 Lisboa

**Tel.** +351 213 152 502/3

**Fax.** +351 213 547 738

**Email.** [info@cclbl.com](mailto:info@cclbl.com)

## 2. Luxemburgo

### • **Porquê investir no Luxemburgo**

Há várias razões para começar o seu negócio no Luxemburgo:

- Tem uma nova geração de condições logísticas;
- Tem um sector financeiro completo e desenvolvido;
- Possui uma indústria automóvel inovadora e desenvolvida;
- É um pioneiro no Comércio electrónico;
- É um exemplo na propriedade intelectual;
- É um país inovador nas tecnologias da saúde;
- É um local ideal para sedes de empresas;
- É um actor inspirador nas tecnologias verdes;
- É um local promissor para a investigação e desenvolvimento;
- É um *expert* para as indústrias e para as novas tecnologias;
- Possui um sector de expedição feito à medida;
- É um exemplo na engenharia aeroespacial.

Todas estas características aliadas à beleza, ao desenvolvimento e aos elevados padrões de vida verificados no Luxemburgo fazem deste país um local muito atractivo e seguro que leva os mais diversos negócios a prosperarem.

Para Portugal este mercado tem ainda a vantagem de possuir uma larga comunidade portuguesa ou de descendência portuguesa que partilha a língua e formas de vida com os nativos lusos, o que pode ser uma vantagem diferenciadora e determinante.

Para mais detalhes sobre as vantagens do investimento no Luxemburgo:  
<http://www.luxembourgforbusiness.lu/why-luxembourg>

### • **Como instalar uma empresa no Luxemburgo**

Antes de outra coisa o investidor deve decidir a forma jurídica da sua empresa. Para tal deve optar entre:

1. **Uma empresa individual** - onde o empreendedor decide e assume as responsabilidades individualmente. A empresa não tem personalidade jurídica e o empreendedor implica os seus bens pessoais. Não tem capital social mínimo. É, por isso, ideal para negócios de pequena envergadura. A criação deste tipo de empresas não implica o estabelecimento de actos constitucionais nem a criação de personalidade jurídica ou ainda de capital mínimo. É apenas necessário registar-se junto da Registre de Commerce et des Sociétés – RCS.

Para mais informações: [http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/forme-juridique/entreprise-individuelle\\_societe-personnes/entreprise-individuelle/index.html](http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/forme-juridique/entreprise-individuelle_societe-personnes/entreprise-individuelle/index.html)

#### 2. **Uma sociedade comercial**

Se optar por uma sociedade comercial, deve, ainda, escolher entre:

- Uma **sociedade de capitais** é uma sociedade onde os capitais têm mais peso do que as pessoas e as suas capacidades. É impessoal. É uma sociedade na qual o investidor apenas é tido como responsável das dívidas sociais da empresa na medida da sua contribuição. Estas podem tomar a forma de:
  - les sociétés anonymes (SA) – capital mínimo: 30,986.69 euros ;



- les sociétés en commandite par actions (SECA) - capital mínimo: 30,986.69 et
- la société européenne (SE)- capital mínimo: 120,000 euros
- Uma **sociedade pessoal** é uma sociedade onde a responsabilidade é ilimitada e por isso baseia-se na confiança. O investidor é responsável indefinidamente através dos seus bens pessoais, pelas dívidas da empresa. Estas podem tomar a forma de:
  - Les sociétés en commandite simple (SECS) - capital mínimo: não se aplica e
  - Les sociétés en nom collectif (SENC) - capital mínimo: não se aplica.

Assim, as principais diferenças entre as sociedades de capitais e sociedades pessoais têm que ver com a responsabilidade inerente ao contrato de criação de empresa.

Importa referir que existem, ainda, formas de associação mistas que englobam a responsabilidade limitada inerente às sociedades de capitais sem deixar de fora as características de uma sociedade pessoal, são as **SARL** (Société à responsabilité limitée). Normalmente têm entre 2 e 40 sócios e podem incidir sobre qualquer tipo de negócio. O capital mínimo é de 12,394.68€ e deve ser todo pago no momento de constituição da empresa. Pelas suas características híbridas as SARL são muito utilizadas.

Para mais informações sobre cada uma das formas jurídicas:

<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/forme-juridique/index.html>

### 3. Ou uma sociedade representante de outra já existente

- **Filial (subsidiary);**
- **Sucursal (branch).**

Para mais informações sobre filiais e sucursais:

<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/fiscalite/developpement-restructuration/developpement-entreprises/filiale-succursale/index.html?highlight=branch>

### **Criação de uma Empresa:**

**Passo 1:** Verificar a disponibilidade do nome desejado - para tal deve registar-se e seguir os passos no *website* do “Registre de Commerce et des Sociétés” (<https://www.rcsl.lu/mjrsc/jsp/IndexActionNotSecured.action?time=1349182270503>)

**Passo 2:** Preencher e entregar o documento constitutivo (disponível online neste *website*: (<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/constitution/societe-luxembourgeoise/acte-constitutif-societe-commerciale/index.html>)).

- a) No caso das Sociedades de responsabilidade limitada/Sociedades de Capitais (SARL, SA, SE, SECA) este documento deve ser assinado perante um notário (<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/constitution/societe-luxembourgeoise/notaire/index.html> )

**Este é o passo principal. O documento deve ser preenchido em francês ou alemão.**

**Depois de assinado perante o notário, o notário deve regista-lo com a “Administration de l’enregistrement et des domaines” nos 15 dias subsequentes e**



**publica-lo no Mémorial C (<http://www.legilux.public.lu/entr/index.php> ) para que a empresa seja constituída.**

- b) No caso das Sociedades de Responsabilidade Ilimitada/Sociedades Pessoais (SENC, SECS, empresas cooperativas ou empresas civis) este documento pode ser assinado perante um notário, como no caso anterior, ou de forma privada. Os actos constitutivos de forma privada, devem, nos três meses subsequentes à assinatura devem ser registados na RCS (*Registre de Commerce et des Sociétés* - <https://www.rcsl.lu/mjrscs/jsp/IndexActionNotSecured.action?time=1354808871710> ) para serem posteriormente publicados e a empresa oficialmente constituída.

**Este é o passo principal. O documento deve ser preenchido em francês ou alemão.**

**Passo 3:** Depósito do capital mínimo no momento de constituição da empresa.

**Passo 4:** No caso de ser necessário, solicitar uma licença de negócio (business permit) deve fazê-lo online neste website: [https://www.services-publics.lu/assistants-entreprises/workflow\\_url?ECITIZ\\_ACTIVITY\\_PATH=UsagerEnt&ECITIZ\\_PROCESS\\_ID=MCM-DAE](https://www.services-publics.lu/assistants-entreprises/workflow_url?ECITIZ_ACTIVITY_PATH=UsagerEnt&ECITIZ_PROCESS_ID=MCM-DAE) (para verificar se a sua actividade implica uma licença de negócio ver: <http://www.quichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/autorisation-etablissement/autorisation-honorabilite/autorisation-etablissement/index.html>)

**Passo 5:** Deve ainda registar-se na Segurança Social e o número VAT (para propósitos de IVA): <http://www.quichet.public.lu/en/entreprises/creation-developpement/declarations-initiales/index.html>

Nota: Podem existir regulamentações extra dependendo do negócio.

#### **Criação de uma Filial (Subsidiary):**

Uma Filial é uma empresa nova e com personalidade jurídica independente da empresa-mãe. Os procedimentos de instalação são semelhantes aos de criação de uma nova empresa.

É necessário:

- A licença de incorporação, emitida pelo the Ministry of Small Firms and Traders;
- Registrar a empresa junto do Registre de Commerce et des Sociétés (<https://www.rcsl.lu/mjrscs/jsp/IndexActionNotSecured.action?time=1359038112782> );
- Solicitar o número VAT junto da Administration de l'enregistrement et domaines (<http://www.aed.public.lu/etva/>);
- Apresentar a Declaração Inicial à Administration des Contributions Directes (<http://www.impotsdirects.public.lu/formulaires/index.html> );
- Apresentar a Declaração Inicial ao Centre Commun de la Sécurité Sociale (<http://www.ccss.lu/> );

#### **Criação de uma Sucursal (Branch):**

Mesmo não sendo uma entidade legal distinta da empresa-mãe, as sucursais têm de se submeter às mesmas formalidades que as empresas luxemburguesas. Os gestores da sucursal têm de enviar certos documentos para o Registre de Commerce et des Sociétés e estes devem ser igualmente publicados no Mémorial C.

Para tal é preciso:

- A morada e as actividades da Sucursal;
- Registar a empresa no Registre de Commerce et des Sociétés;
- Identificar as pessoas designadas para representar a empresa face a terceiras partes e tribunais;
- Os documentos de contabilidade auditados de acordo com a lei do Estado de onde a empresa provém.

Para mais informações sobre a criação de filiais e sucursais:

[http://europa.eu/youreurope/business/expanding-business/opening-branch/luxembourg/index\\_en.htm](http://europa.eu/youreurope/business/expanding-business/opening-branch/luxembourg/index_en.htm)

### • **Informações úteis**

- Qualquer cidadão de um país da União Europeia pode requerer a formação de uma empresa no Luxemburgo, no entanto, o funcionamento de uma empresa no Luxemburgo implica a existência de um “manager” que resida no Luxemburgo ou num raio de 150 KM.
- Qualquer indivíduo que pretenda investir no Luxemburgo deve falar uma das línguas oficiais (Alemão, Francês e Luxemburguês).
- **Destacamento de Trabalhadores Portugueses - Nos Estados da União Europeia, Islândia, Listenstaina, Noruega e Suíça:**

**Esta informação destina-se às entidades empregadoras que pretendam destacar trabalhadores para os Estados-Membros da União Europeia (\*), Islândia, Listenstaina, Noruega e Suíça, adiante designados por Estados-Membros.**

É trabalhador destacado, a pessoa que trabalha por conta de outrem no território de um Estado-Membro, ao serviço de uma empresa que normalmente exerça as suas atividades nesse Estado-Membro, e que seja enviada por esse empregador para o território de outro Estado-Membro a fim de aí efetuar um trabalho por conta desse mesmo empregador.

O trabalhador continua sujeito à legislação do primeiro Estado-Membro, desde que:

- A duração previsível desse trabalho **não exceda 24 meses**
  - Não seja enviado em substituição de outra pessoa destacada
  - Imediatamente **antes do início do destacamento já esteja sujeito à legislação** do Estado-Membro onde o empregador está estabelecido.
- São condições essenciais para a continuação da vinculação à legislação do Estado-Membro de onde o trabalhador é destacado, que
- O empregador que destaca execute geralmente atividades substanciais que não sejam atividades de mera gestão interna no território desse Estado-Membro e que o trabalhador destacado continue sujeito à autoridade e direção do referido empregador.

No interesse do trabalhador, dois ou mais Estados-Membros podem, através das respetivas autoridades competentes ou dos organismos para o efeito designados, estabelecer, de comum acordo, exceções às regras referidas anteriormente (Acordo excecional).

(\*) Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslovénia, Espanha, Estónia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Roménia.

### **Deveres do empregador**

- Comunicar antecipadamente o destacamento do(s) trabalhador(es) à instituição de segurança social pela qual a entidade empregadora se encontra abrangida

- Requerer, antecipadamente, à instituição de Segurança Social competente a emissão do certificado comprovativo de que o trabalhador continuará sujeito à legislação portuguesa de Segurança Social (Documento A1) durante o período de destacamento no outro Estado-Membro.
- Celebrar e/ou atualizar a apólice de seguro contra o risco de acidentes de trabalho para que a respetiva cobertura abranja o trabalhador no Estado-Membro para onde vai ser destacado durante todo o período de destacamento naquele Estado-Membro.

#### **Como e quando requerer o certificado comprovativo (Documento A1)**

1. Período de atividade no outro Estado-Membro até 24 meses - através do preenchimento do formulário Mod. RV1018-DGSS a entregar, acompanhado dos documentos nele indicados, previamente à data de início do destacamento do trabalhador, nas instituições referidas a seguir em “Instituições competentes”.
2. Pedido de adoção de acordo excecional - através do preenchimento do formulário Mod. RV1020-DGSS a entregar, acompanhado dos documentos nele indicados, antes do início do período para o qual é requerido um acordo excecional, na instituição (organismo designado) referida a seguir em “Instituições competentes”

O pedido de adoção de acordo excecional deve ser instruído com os elementos necessários à sua fundamentação.

#### **Instituições competentes em Portugal**

1. Para emitir o certificado comprovativo (documento A1) da sujeição do trabalhador à legislação portuguesa de Segurança Social
  - No Continente: o Centro Distrital do Instituto da Segurança Social, I.P. que abrange a sede da empresa que destaca o trabalhador por conta de outrem
  - Na Região Autónoma dos Açores: o Instituto para o Desenvolvimento Social dos Açores
  - Na Região Autónoma da Madeira: o Instituto de Segurança Social da Madeira, IP-RAM.
2. Para a adoção do acordo excecional
  - O Departamento de Prestações e Contribuições do Instituto de Segurança Social, I.P., através da respetiva Unidade de instrumentos internacionais.

#### **Informações úteis de condições para a exportação:**

[http://europa.eu/youreurope/business/profitting-from-eu-market/selling-goods/luxembourg/index\\_en.htm](http://europa.eu/youreurope/business/profitting-from-eu-market/selling-goods/luxembourg/index_en.htm)

#### **Informações úteis para a verificação da fiabilidade de uma empresa:**

##### **Informações sobre empresas (verificação):**

<http://www.legilux.public.lu/entr/search/index.php>

##### **Informações sobre balanços de empresas (verificação):**

<https://www.rcsl.lu/mjrsc/jsp/IndexActionNotSecured.action?time=1353589460638>

### **• *Entrada e Permanência de Trabalhadores estrangeiros no Luxemburgo***

Qualquer cidadão da União Europeia tem direito a entrar e a permanecer no Luxemburgo. As formalidades a tomar vão depender do tempo de permanência.

- Para uma estadia **inferior a 3 meses**, o cidadão europeu não tem de preencher nenhuma formalidade. É, no entanto, obrigado a possuir um documento de identidade válido.
- Para uma estadia **superior a 3 meses**, o cidadão europeu deve possuir um documento de identidade e ainda:
  - Efectuar, nos primeiros 8 dias de permanência no Luxemburgo, uma *declaração de chegada* junto da administração local referente ao lugar onde tem intenção de fixar a sua residência. (Para mais informações e acesso ao documento ver: <http://www.guichet.public.lu/fr/citoyens/citoyennete/demenagement/declaration-arrivee/depart-arrivee-commune/index.html>)
  - Preencher, o mais tardar 3 meses depois da sua chegada, uma declaração de registo como cidadão da União Europeia. (Para mais informações e acesso ao documento ver: <http://www.guichet.public.lu/fr/citoyens/travail-emploi/non-luxembourgeois/sejour-moins-5-ans/citoyen-UE/index.html>)

**Para mais informações:** <http://www.guichet.public.lu/fr/citoyens/index.html>

### • **Contactos úteis**

#### 1. **Vincent Hieff**

Attaché  
Département Création et Développement des Entreprises  
Chambre de Commerce  
L-2981 Luxembourg  
Tél.: (+352) 42 39 39 – 346  
Fax : (+352) 42 39 39 - 824  
E-mail: [vincent.hieff@cc.lu](mailto:vincent.hieff@cc.lu)

#### 2. **Câmara de Comércio Luso-Luxemburguesa**

Contacto: Francis Da Silva  
Tel.: +352 621 167 186  
e-mail: [info@ccill.lu](mailto:info@ccill.lu)  
Web: [www.ccill.lu](http://www.ccill.lu)

#### 3. **Câmara de Comércio Luxemburguesa**

Chambre de commerce - Espace Entreprises  
7, rue Alcide de Gasperi  
L-2981 Luxembourg  
**Contacto:** David Louro  
**Tel. :** +352 42 39 39 330  
**E-mail:** [info@espace-entreprises.lu](mailto:info@espace-entreprises.lu)  
[david.louro@cc.lu](mailto:david.louro@cc.lu)  
**Web:** [www.espace-entreprises.lu](http://www.espace-entreprises.lu)

### 3. Bélgica

- **Porquê investir na Bélgica**

*Diferentes regiões diferentes vantagens*

- **Há várias razões para começar o seu negócio na Bélgica:**

1. Tem uma economia aberta;
2. Tem grande proximidade aos decisores europeus;
3. Tem acesso a mão-de-obra qualificada;
4. É um centro de excelência de conhecimento e criatividade;
5. Tem acesso a um Mercado de 500 milhões de consumidores europeus;
6. É um trampolim logístico;
7. Tem um regime fiscal inteligente;
8. Tem um Mercado imobiliário com preços razoáveis;
9. É um ótimo lugar para se viver.

*Para mais informações ver:* <http://ib.fgov.be/en/>

- **Há várias razões para começar o seu negócio na Valónia:**

1. Proximidade com Bruxelas, a capital da Europa;
2. Tem 420 milhões de consumidores à distância de 8 horas de carro;
3. É fiscalmente atractiva para investimentos estrangeiros;
4. Possui um conjunto de incentivos atractivos para estimular a captação de investimentos estrangeiros;
5. Tem mais de 4000ha disponíveis em parques industriais e de pesquisa;
6. Tem uma cultura de parceria com clusters científicos e tecnológicos;
7. Tem um ambiente positivo para a exportação;
8. Possui uma força de trabalho altamente produtiva, qualificada e multilingue;
9. Oferece uma qualidade de vida excepcional.

*Para mais informações ver:* <http://www.investinwallonia.be/?lang=en>

- **Há várias razões para começar o seu negócio na região de Bruxelas-Capital:**

1. Proximidade com as autoridades governamentais locais;
2. Possui uma alta qualidade do serviço directo disponível;
3. Usufrui de uma grande simplificação de procedimentos administrativos e de processos de tomada de decisão muito curtos;
4. É um portal global no acesso aos mercados-chave;
5. Pratica preços muito competitivos no mercado imobiliário;
6. Oferece um leque de incentivos financeiros ao investimento estrangeiro

*Para mais informações ver:* <http://www.investinbrussels.com/en/>

- **Há várias razões para começar o seu negócio na Flandres:**

1. Localização central da Flandres;
2. Força de trabalho produtiva e multilingue;
3. Clima fiscal favorável para o investimento estrangeiro;
4. Elevada qualidade de vida.

**Para mais informações ver:** <http://www.investinlanders.be/EN/sector/Other/chapter/Assets>

- **Como instalar uma empresa na Bélgica**

*Filial ou Nova Empresa*

- Uma filial de uma empresa estrangeira estabelecida na Bélgica e gerida de um país estrangeiro é regulada pelas mesmas regulamentações que as empresas belgas no que diz respeito à sua gestão e operações.

**Estabelecer uma filial comporta as seguintes vantagens:**

- Não implica um capital mínimo;
- Não implica a intervenção de um notário belga;
- A lei das empresas belga não impõe a existência de um “Conselho de Administração”, de uma divisão de lucros ou reuniões de accionistas. No entanto, a lei das empresas belga impõe que seja nomeado um representante legal;
- Proporciona vantagens fiscais, incluindo:
  - A não retenção na fonte de nenhum imposto sobre os lucros dos dividendos da filial;
  - Na maioria dos casos, as perdas da filial podem ser compensadas automaticamente pelos lucros estrangeiros da sede;
  - A transferência de lucros da filial belga para a sede no estrangeiro pode ser feita livre de impostos.
- Por outro lado, a criação de uma nova empresa belga tem a vantagem de ser legalmente independente e, na maioria dos casos, de oferecer aos accionistas a vantagem da responsabilidade ser limitada à dimensão das suas contribuições no capital.

Estas podem adoptar várias formas jurídicas:

**1. Sociedade Individual** – A sua principal vantagem passa pelo facto de ser fácil de criar, basta o registo junto do Crossroads Bank for Enterprises (*Banque-Carrefour des Entreprises /Kruispuntbank van Ondernemingen*). No entanto tem o inconveniente de os bens pessoais do indivíduo passarem a ser incorporados ao capital da empresa.

**Para mais informações:**

[http://business.belgium.be/en/managing\\_your\\_business/setting\\_up\\_your\\_business/company\\_types/sole\\_proprietorship/](http://business.belgium.be/en/managing_your_business/setting_up_your_business/company_types/sole_proprietorship/)

**2. Sociedade Pública de Responsabilidade Limitada (SA/NV)** – conhecidas pelo carácter impessoal das suas acções, por permitirem um acesso fácil ao mercado de capitais e por usufruírem de uma elevada credibilidade comercial devido ao elevado capital mínimo inerente (EUR 61,500). Dirigida para grandes empresas.

**3. Sociedade Privada de Responsabilidade Limitada (SPRL/BVBA)** – utilizadas maioritariamente por negócios familiares devido ao baixo valor do capital mínimo (EUR 18,550) e ao facto de os directores conhecerem sempre quem detém a empresa.

**4. Cooperativa (SCRL/CVBA)** – Todos os sócios são conhecidos, no entanto, estes podem sair da empresa durante os primeiros 6 meses do ano contabilístico. Implica a participação de pelo menos 3 sócios e um capital mínimo de EUR 18,550.

**5. Sociedade em Comandita por Acções (SCA/CVA)** – é semelhante a uma Sociedade Pública de Responsabilidade Limitada mas com a responsabilidade distribuída de forma desigual entre duas classes de sócios. O sócio geral, que também é responsável pela

gestão da sociedade, é totalmente responsável (com os seus bens) enquanto o sócio silencioso é apenas responsável na dimensão da sua contribuição de capital (que pode ser representado por acções ao portador). Este tipo de sociedade é utilizado frequentemente por empreendedores que dependem de investidores privados para desenvolver as suas ideias.

**6. Sociedades Limitadas (SCS/GCV) e Sociedades Gerais (SNC/VOF)** – São entidades transparentes sem um capital mínimo requerido e com uma grande liberdade contratual. A principal diferença entre elas reside no facto da responsabilidade numa Sociedade Limitada é distribuída de forma diferente entre os dois tipos de sócios enquanto que os sócios numa Sociedade Geral são totalmente responsáveis.

**7. Existem ainda as Sociedades Europeias.**

### **Criação de uma Filial:**

#### **1. Estatutos da Empresa**

Para criar uma filial, o organismo decisório da empresa no país de origem deve adoptar estatutos formais a decidir abrir uma filial na Bélgica e devem nomear um representante legal na Bélgica com o objectivo de gerir a filial e representar a empresa nas negociações com terceiras partes e em procedimentos legais relacionados com a filial.

#### **2. Aprovar os documentos através de um notário**

- Estatutos da Empresa: estes estatutos devem ser assinados pelo organismo decisório da empresa estrangeira. As assinaturas de cada um dos membros devem ser legalizadas/verificadas por um notário do país em questão.
- Escritura de constituição e estatutos: uma cópia certificada da escritura de constituição e dos estatutos da empresa estrangeira deve ser submetida com um affidavit (certificado) da secretária da empresa e aprovado por um notário publico.

O notário público deve validar os seguintes documentos:

- Os estatutos da empresa;
  - Uma cópia do memorando da empresa estrangeira e dos artigos de incorporação bem como quaisquer alterações feitas até então;
  - Uma cópia do certificado de registo da empresa estrangeira com a “Casa Mãe”, no caso da legislação do país em questão possui este tipo de registo;
- A somar, cada um dos documentos mencionados deve ser submetido às autoridades competentes para que estes forneçam cópias certificadas com uma apostila (um selo oficial internacionalmente reconhecido), no caso de o país em questão ter aderido às Convenções de Haia de 5 de Outubro de 1961.

#### **3. Arquivar as contas com o Banco Nacional Belga;**

#### **4. Arquivar os documentos com o Registrar Office of the Commercial Court e Publicar a resolução da empresa no Belgian Official Gazette;**

#### **5. Obter o número de registo da empresa junto do Crossroads Bank for Enterprises (CBE)**

**6. Solicitar o número de identificação VAT (IVA).** Este pode ser pedido a partir do momento em que a filial está registada junto do CBE, em princípio o número de registo da empresa e o VAT serão o mesmo. As autoridades activam o número VAT a partir do momento em que o formulário 604A foi preenchido.

**Nota** - Para mais informações:

[http://www.investinlanders.be/appl/communicatie.nsf/7E4EF5118DADEF39C12578F5002F8BD8/\\$file/investmentguide\\_binnenwerk\\_rev3.pdf](http://www.investinlanders.be/appl/communicatie.nsf/7E4EF5118DADEF39C12578F5002F8BD8/$file/investmentguide_binnenwerk_rev3.pdf)

### **Criação de uma Nova Empresa:**

**Passo 1.** Elaborar a Escritura Constitutiva - A escritura constitutiva será elaborada por um notário público belga com base nas especificações dos acionistas. Deve conter obrigatoriamente:

- O nome da empresa, incluindo abreviaturas ou acrónimos;
- A forma jurídica da empresa;
- O endereço do escritório registado;
- A data da escritura constitutiva da empresa;
- Os dados dos indivíduos autorizados a administrar a empresa, a comprometer a empresa em acordos vinculativos ou a liquidar a empresa;
- A data de dissolução, no caso de a empresa ter sido formada para um período definido;
- A data da reunião geral anual;
- As datas de início e fim do ano financeiro;
- O valor do capital da empresa;
- Os dados identitários do director ou gestor responsável pela administração quotidiana.

**Passo 2.** Elaborar um Plano de Negócio/Financeiro – As novas entidades legais devem elaborar um plano de negócios de abranja os primeiros dois anos de funcionamento. O plano de negócios deve incluir um resumo do balanço que justifica a quantidade de capital disponível pelos acionistas, a fim de executar o negócio;

**Passo 3.** Depositar o capital numa conta bancária bloqueada;

**Passo 4.** Elaborar os relatórios de avaliação (somente em caso de contribuição em espécie) – os accionistas podem contribuir com outros bens para além de dinheiro, nesse caso, um relatório de avaliação do seu valor monetário deve ser feito por um auditor;

**Passo 5.** Validar num notário a Escritura Constitutiva;

**Passo 6.** Registar a Escritura Constitutiva no Registrar Office of the Commercial Court pelo notário nos 15 dias subsequentes à validação da Escritura Constitutiva;

**Passo 7.** Solicitar a publicação no Belgian Official Gazette;

**Passo 8.** Obter um número de registo da Empresa – através do registo no e Crossroads Bank for Enterprises (CBE);

**Passo 9.** Solicitar o número de identificação VAT – seve ser pedido junto da Administração VAT local;

**Passo 10.** Open for business!



**Notas:**

**(1) Em função da região onde tencione iniciar a sua actividade pode haver diferenças neste processo.**

**Nomeadamente no que toca à língua de redacção dos documentos, ao regime fiscal e de incentivos.**

**(2) para mais informações:**

[http://business.belgium.be/en/managing\\_your\\_business/setting\\_up\\_your\\_business/main\\_steps/](http://business.belgium.be/en/managing_your_business/setting_up_your_business/main_steps/)

&

[http://www.investinlanders.be/appl/communicatie.nsf/7E4EF5118DADEF39C12578F5002F8BD8/\\$file/investmentguide\\_binnenwerk\\_rev3.pdf](http://www.investinlanders.be/appl/communicatie.nsf/7E4EF5118DADEF39C12578F5002F8BD8/$file/investmentguide_binnenwerk_rev3.pdf)

## • *Informações úteis*

### **A. Possíveis licenças necessárias para abrir uma empresa**

Dependendo da natureza do trabalho planeado, pode ser necessária uma Licença de Planeamento, um Licença Ambiental ou ambas. Neste último caso, a submissão de uma Licença Única poderá ser requisitada.

#### **1. Licença de Planeamento – para quem vai construir ou reconstruir**

Foi criada para manter a paz entre vizinhos e entre as várias actividades (lojas, serviços, pequenas e grandes indústrias, trânsito, espaços públicos, etc.) de forma a criar boas condições de vida para todos.

Alguns actos de planeamento estão sujeitos a esta Licença, tais como:

- Construir ou reconstruir um edifício ou uma estrada;
- Efectuar trabalhos paisagistas;
- Criar instalações (armazéns, etc.),
- Etc.

A autoridade local vai informa-lo quando esta Licença for necessária e dos procedimentos a tomar.

#### **2. Licença Ambiental – para actividades com impacto ambiental**

Foi criada para controlar as consequências das actividades económicas no meio ambiente. Dependendo do impacto, a lei faz diferença entre estabelecimentos de classe 1, 2 e 3.

- **Classe 1** abrange as actividades com o maior impacto potencial e, por isso, implica um estudo de impacto ambiental.
- **Classe 2** abrange actividades com um impacto intermédio (maioria dos casos);
- **Classe 3** abrange actividades com um impacto ambiental conhecido e limitado, implica apenas uma declaração.

#### **3. Licença Única= Licença de Planeamento + Licença Ambiental**

Quando um projecto implica o requerimento de ambas as licenças, tal pode ser feito em simultâneo para que o processo seja mais coerente e claro.

**B. Destacamento de Trabalhadores Portugueses - Nos Estados da União Europeia, Islândia, Listenstaina, Noruega e Suíça**

Esta informação destina-se às entidades empregadoras que pretendam destacar trabalhadores para os Estados-Membros da União Europeia (\*), Islândia, Listenstaina, Noruega e Suíça, adiante designados por Estados-Membros.

É trabalhador destacado, a pessoa que trabalha por conta de outrem no território de um Estado-Membro, ao serviço de uma empresa que normalmente exerça as suas atividades nesse Estado-Membro, e que seja enviada por esse empregador para o território de outro Estado-Membro a fim de aí efetuar um trabalho por conta desse mesmo empregador.

O trabalhador continua sujeito à legislação do primeiro Estado-Membro, desde que:

- A duração previsível desse trabalho **não exceda 24 meses**
  - Não seja enviado em substituição de outra pessoa destacada
  - Imediatamente **antes do início do destacamento já esteja sujeito à legislação** do Estado-Membro onde o empregador está estabelecido.
- São condições essenciais para a continuação da vinculação à legislação do Estado-Membro de onde o trabalhador é destacado, que
- O empregador que destaca execute geralmente atividades substanciais que não sejam atividades de mera gestão interna no território desse Estado-Membro e que o trabalhador destacado continue sujeito à autoridade e direção do referido empregador.

No interesse do trabalhador, dois ou mais Estados-Membros podem, através das respetivas autoridades competentes ou dos organismos para o efeito designados, estabelecer, de comum acordo, exceções às regras referidas anteriormente (Acordo excecional).

(\*) *Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslovénia, Espanha, Estónia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polónia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Roménia.*

**Deveres do empregador**

- Comunicar antecipadamente o destacamento do(s) trabalhador(es) à instituição de segurança social pela qual a entidade empregadora se encontra abrangida
- Requerer, antecipadamente, à instituição de Segurança Social competente a emissão do certificado comprovativo de que o trabalhador continuará sujeito à legislação portuguesa de Segurança Social (Documento A1) durante o período de destacamento no outro Estado-Membro.
- Celebrar e/ou atualizar a apólice de seguro contra o risco de acidentes de trabalho para que a respetiva cobertura abranja o trabalhador no Estado-Membro para onde vai ser destacado durante todo o período de destacamento naquele Estado-Membro.

**Como e quando requerer o certificado comprovativo (Documento A1)**

**1.** Período de atividade no outro Estado-Membro até 24 meses - através do preenchimento do formulário Mod. RV1018-DGSS a entregar, acompanhado dos documentos nele indicados, previamente à data de início do destacamento do trabalhador, nas instituições referidas a seguir em “Instituições competentes”.

**2.** Pedido de adoção de acordo excecional - através do preenchimento do formulário Mod. RV1020-DGSS a entregar, acompanhado dos documentos nele indicados, antes do início do período para o qual é requerido um acordo excecional, na instituição (organismo designado) referida a seguir em “Instituições competentes”

O pedido de adoção de acordo excecional deve ser instruído com os elementos necessários à sua fundamentação.

**Instituições competentes em Portugal**

1. Para emitir o certificado comprovativo (documento A1) da sujeição do trabalhador à legislação portuguesa de Segurança Social

- No Continente: o Centro Distrital do Instituto da Segurança Social, I.P. que abrange a sede da empresa que destaca o trabalhador por conta de outrem
- Na Região Autónoma dos Açores: o Instituto para o Desenvolvimento Social dos Açores
- Na Região Autónoma da Madeira: o Instituto de Segurança Social da Madeira, IP-RAM.

2. Para a adoção do acordo excecional

- O Departamento de Prestações e Contribuições do Instituto de Segurança Social, I.P., através da respetiva Unidade de instrumentos internacionais.

**C. Informações uteis de condições para exportação:**

[http://europa.eu/youreurope/business/profitting-from-eu-market/selling-goods/belgium/index\\_fr.htm](http://europa.eu/youreurope/business/profitting-from-eu-market/selling-goods/belgium/index_fr.htm)

**D. Informações úteis para verificação de fiabilidade de uma empresa:**

Banque Carrefour des Entreprises – [www.economie.fgov.be](http://www.economie.fgov.be). Através do nº da empresa consegue obter informações.

Em relação à situação financeira da empresa, tem o site da « Banque Nationale de Belgique – [www.nbb.be](http://www.nbb.be) ».

- ***Entrada e Permanência de Trabalhadores estrangeiros na Bélgica***

**Para trabalhadores nacionais de outros estados membros da União Europeia:**

Licença de Trabalho & Cartão Profissional: Os trabalhadores por conta de outrem ou por conta própria que sejam cidadãos de outro estado-membro da União Europeia são, em princípio, livres de trabalhar num outro estado membro sem necessitarem de uma Licença de Trabalho ou de um Cartão Profissional.

Requisitos de Vistos: Os trabalhadores que são nacionais de cidadãos da União Europeia podem entrar na Bélgica sem qualquer visto especial, apenas utilizando um documento de identificação.

Licença de Residência Belga: No caso da permanência na Bélgica **ser inferior a 90 dias** a cada período de 6 meses, os cidadãos de qualquer país da União Europeia necessitam apenas de uma “Declaração de Chegada” emitida pelas suas autoridades locais (embaixadas, consulados, etc). Esta declaração é emitida com base no documento de identificação e é válida por 90 dias. No caso de o individuo permanecer num Hotel, o registo no Hotel substitui a declaração de chegada.

Se o individuo permanecer na Bélgica por **mais de 90 dias**, uma “Declaração de Registo” deve ser solicitada. O formulário que requiere esta declaração deve ser preenchida no município do local de residência do trabalhador ou *online*. A validade do registo depende da duração da permanência na Bélgica.

**Nota** - Para mais informações ver:

[http://www.investinlanders.be/appl/communicatie.nsf/3B45FDEF7E6DF417C12578F5002F8C18/\\$file/Foreign%20Employees\\_1209.pdf](http://www.investinlanders.be/appl/communicatie.nsf/3B45FDEF7E6DF417C12578F5002F8C18/$file/Foreign%20Employees_1209.pdf)

### **Segurança Social- Limosa ([www.limosa.be](http://www.limosa.be))**

Os trabalhadores a operar na Bélgica que não estejam sujeitos à Segurança Social Belga (como os cidadão europeus), devem preencher uma declaração Limosa antes de iniciarem o seu trabalho na Bélgica.

Todos os trabalhadores que iniciarem uma actividade, seja ela temporária ou parcial, devem preencher esta declaração.

- Esta pode ser preenchida *online* através de [www.limosa.be](http://www.limosa.be) e todos os trabalhadores devem possuir e entregar na entidade empregadora este certificado.

**Nota** - A declaração pode ser encontrada e preenchida em: [www.limosa.be](http://www.limosa.be)

- ***Contactos úteis***

**Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa**

44 rue du Prince Albert – 1050 Bruxelles

Tél : +32 2 230 83 23

Fax : +32 2 230 68 66

e-mail : [ccportugal@skynet.be](mailto:ccportugal@skynet.be)

Contacto: Maria da Conceição Caetano Thomas

Web: [www.ccb-portugal.be](http://www.ccb-portugal.be)

*Informações retiradas de:*

**1. Portugal**

**AICEP.** (10 de Dezembro de 2012). *Guia do Investidor*. Obtido de Portugal Global:  
<http://www.portugalglobal.pt/PT/InvestirPortugal/guiadoinvestidor/Criareinstalar/Paginas/ConstituicaoAlteracaoSociedade.aspx>

**AICEP.** (10 de Dezembro de 2012). *Portugal Global*. Obtido de  
<http://www.portugalglobal.pt/PT/Paginas/home.aspx>

**2. Luxemburgo**

**Câmara de Comércio e Industria Luso-Luxemburguesa.** (10 de Dezembro de 2012). Obtido de  
<http://ccill.lu/>

**Chambre de Commerce Luxembourg.** (06 de Dezembro de 2012). *Accueil*. Obtido de  
<http://www.cc.lu/>

**Grand-Duché de Luxembourg.** (10 de Dezembro de 2012). *Entreprises*. Obtido de Guichet:  
<http://www.guichet.public.lu/en/entreprises/index.html>

**Grand-Duché de Luxembourg.** (07 de Dezembro de 2012). *Gouvernement*. Obtido de  
<http://www.gouvernement.lu>

**Luxembourg for Business.** (11 de Dezembro de 2012). *Luxembourg for Business*. Obtido de  
<http://www.luxembourgforbusiness.lu/>

**Luxembourg forBusiness.** (07 de Dezembro de 2012). *Invest in Luxembourg*. Obtido de  
<http://www.investinluxembourg.lu>

**3. Bélgica**

**Awex.** (10 de Dezembro de 2012). *Invest in Wallonia*. Obtido de  
<http://www.investinwallonia.be/?lang=en>

**Belgian Federal Government.** (07 de Dezembro de 2012). *Living as an Expatriate in Belgium*.  
Obtido de <http://ib.fgov.be/en/expats/>

**Belgian Federal Government.** (11 de Dezembro de 2012). *Starting Up*. Obtido de  
<http://ib.fgov.be/en/startingup/>

**Brussels Invest and Export.** (06 de Dezembro de 2012). Obtido de  
<http://www.investinbrussels.com/en/>

**Business Belgium.** (10 de Dezembro de 2012). Obtido de <http://business.belgium.be/en/>

**Business Belgium.** (10 de Dezembro de 2012). *Procedures*. Obtido de  
<http://business.belgium.be/en/procedures/>

**Flanders Investment and Trade.** (11 de Dezembro de 2012). Obtido de  
<http://www.flandersinvestmentandtrade.com/>

**Flanders Investment and Trade.** (11 de Dezembro de 2012). *Invest in Flanders*. Obtido de  
<http://www.investinlanders.be/en/>

**Flanders Investment and Trade.** (07 de Dezembro de 2012). *Investment Guide*. Obtido de  
[http://www.investinlanders.be/appl/communicatie.nsf/7E4EF5118DADEF39C12578F5002F8BD8/\\$file/investmentguide\\_binnenwerk\\_rev3.pdf](http://www.investinlanders.be/appl/communicatie.nsf/7E4EF5118DADEF39C12578F5002F8BD8/$file/investmentguide_binnenwerk_rev3.pdf)

**Made in Belgium.** (06 de Dezembro de 2012). Obtido de  
[http://www.madeinbelgium.be/7\\_about\\_be\\_trade.htm](http://www.madeinbelgium.be/7_about_be_trade.htm)

**PWC.** (06 de Dezembro de 2012). *Doing Business Guide in Belgium*. Obtido de  
<http://www.pwc.be/en/doing-business-guide/about-belgium/importing-and-exporting-in-Belgium.jhtml>

**Service Public Fédéral Belge .** (11 de Dezembro de 2012). *Entreprise*. Obtido de  
<http://www.belgium.be/fr/economie/entreprise/>

**Service Public Fédéral Belge.** (10 de Dezembro de 2012). *Emploi, Travail et Concertation Social*.  
Obtido de <http://www.emploi.belgique.be/defaultTab.aspx?id=6196>

**Social Security.** (07 de Dezembro de 2012). *Limosa*. Obtido de  
[https://www.socialsecurity.be/foreign/en/employer\\_limosa/home.html](https://www.socialsecurity.be/foreign/en/employer_limosa/home.html)

#### **4.Geral**

**European Union.** (07 de Dezembro de 2012). *Selling Goods*. Obtido de Business:  
<http://europa.eu/youreurope/business/profitng-from-eu-market/selling-goods/>

## Anexo VII:

### **Documents nécessaires à obtenir l'autorisation exercer la médecine/médecine dentaire au Grand-Duché de Luxembourg**

- Certificat de nationalité, copie du passeport ou copie de la carte d'identité
  - Acte de naissance (ou autre pièce d'identité)
  - Extrait du casier judiciaire (pas plus de 3 mois de date)
  - Attestation de bonne santé physique et mentale établie par un médecin luxembourgeois ou étranger (pas plus de 3 mois de date)
  - Copie des diplômes
  - Certificat d'honorabilité et de moralité professionnelle délivrée par le Conseil National de l'Ordre des médecins/par l'Ordre National des Chirurgiens-Dentistes (pas plus de 3 mois de date)
  - Curriculum Vitae
- 
- Staatsangehörigkeitsausweis, Kopie des Reisepasses oder Kopie des Personalausweises
  - Geburtsurkunde (Auszug aus dem Geburtseintrag) (ou une autre pièce d'identité)
  - Polizeiliches Führungszeugnis vom Bundesamt für Justiz (darf nicht älter als 3 Monate sein)
  - Ärztliches Attest (darf nicht älter als 3 Monate sein)
  - Kopie von den Diplomen
  - Unbedenklichkeitsbescheinigung aus gestellt von der Ärzte(Zahnärzte-)kammer (darf nicht älter als 3 Monate sein)
  - Lebenslauf
- 
- Identification of nationality, copie of the pass, copie of the identity card
  - Certificate of birth (or another identity-card)
  - Certificate of good conduct (must not be older than 3 month)
  - Medical certificate (must not be older than 3 month)
  - Copy of diplomas
  - Certificate of good standing (must not be older than 3 month)
  - Curriculum vitae

Ministère de la Santé  
 Villa Louvigny – Allée Marconi  
 L-2120 Luxembourg  
 Mme Léa HEMMER-NIES    Tél. : 00352-247-85521

## Anexo VIII:

**LIMOSA**

Mandatory declaration for foreign employees, self-employed persons and trainees in Belgium

**Contents**

<b>Introduction .....</b>	<b>2</b>
<b>The obligations.....</b>	<b>3</b>
1 Who must be declared? .....	3
2 Who is exempt? .....	4
2.1 Employees and self-employed persons .....	4
International transport .....	4
Scientific congresses .....	4
Meetings in a closed circle .....	5
Installation and assembly of goods .....	5
Urgent repair or maintenance works .....	5
Self-employed business people .....	6
Sports people .....	6
Artists .....	6
Scientists.....	7
Government personnel .....	7
International institutions.....	7
Diplomats .....	7
2.2 Trainees and self-employed trainees .....	8
3 Do you work in Belgium occasionally? .....	9
4 Do you regularly work in other countries?.....	9
5 When do you have to make the declaration?.....	10
6 How can you make a Limosa declaration?.....	10
7 How long is the declaration valid? Can the declaration be cancelled? .....	11
8 What advantages does Limosa offer?.....	11
9 What if the mandatory declaration is not observed? .....	12
10 Other obligations.....	13
11 Date of commencement and transitional provisions .....	13
<b>Practical information .....</b>	<b>14</b>
1 Which data do you have to declare?.....	14
1.1 For posted employees and self-employed persons.....	14
1.2 For posted (self-employed) trainees .....	14
2 Support .....	15
3 Appendices .....	16
3.1 Appendix 1: What is meant by activities in the construction industry?.....	16



## Introduction

As of 01 April 2007 all foreign employees, self-employed persons and trainees will have to declare their activities in Belgium to the authorities in advance – exactly as is already the case in other EU Member States.

This mandatory declaration is part of a larger project: **Limosa**. With this obligation, the Belgian authorities want to **create better guarantees for the free movement of services and workers. Extra attention will be paid to everyone's rights and conditions of employment in Belgium.**

As an entrepreneur, you will enjoy some major administrative benefits as a result of Limosa.

Proper execution of the Limosa declaration will make your administrative obligations in Belgium much easier, with regard, inter alia, to drawing up labour regulations, the personnel register, the individual earnings record and the wage settlement and keeping them up to date.

The portal site ([www.limosa.be](http://www.limosa.be)) plays an important part in this project. Immediately after each declaration via the website a *Limosa-1* certificate is supplied. This certificate must be presented to the Belgian client or principal. If an employee, self-employed person or trainee is unable to produce this Limosa-1 document, the Belgian client or principal must report this to the authorities immediately.

In time the portal site [www.limosa.be](http://www.limosa.be) will be expanded into a dedicated portal. This will allow you to fulfil almost all your administrative obligations concerning working in Belgium via a single electronic portal.

The Limosa declaration is an important step towards legal employment in Belgium, while observing the Belgian and European regulations. Employers, employees or self-employed persons may not lose sight of other obligations besides these.

This document will tell you more about this. Complementary information can be found at [www.limosa.be](http://www.limosa.be).

## The obligations

### 1 *Who must be declared?*

The mandatory Limosa declaration applies to all **employees**<sup>1</sup> and **trainees** who come to work in Belgium temporarily or partially and who, in principle, are not subject to the Belgian social security<sup>2</sup>.

The mandatory Limosa declaration is also applicable to all **self-employed persons**<sup>3</sup> and **self-employed trainees** who come to work in Belgium either temporarily or partially, irrespective of whether they are subject to Belgian social security.

#### **Employees**

Generally speaking, a declaration must be made for the employment of employees who

- normally work in a country other than Belgium
- are recruited in a country other than Belgium

In other words, the mandatory Limosa declaration applies to all employees who are employed in Belgium temporarily or partially by a non-Belgian employer.

#### **Self-employed persons**

A declaration is required for a self-employed person who comes to Belgium temporarily to exercise a self-employed activity, but does not stay here permanently.

#### **Trainees**

Trainees are also obliged to declare their arrival if they do all or part of their traineeship **in Belgium** as part of a foreign study programme or vocational training.

#### **Exceptions**

There are exceptions to this general obligation. There are exemptions, especially for short-term assignments in Belgium. You will find more on this in Chapter 2.

In addition, not everyone who does cross-border work falls under the mandatory declaration. Self-employed people are natural persons who exercise a professional occupation for which they are not bound by an employment contract or a (government) social security contract.

For example, there is no mandatory declaration in the following situations:

---

<sup>1</sup> Employees are persons who render employment services within the framework of the mandatory declaration **under Belgian law** for a salary and under the authority of another person.

<sup>2</sup> In exceptional cases, someone who is subject to the Belgian social security system will nevertheless have to make a mandatory Limosa declaration.

<sup>3</sup> Self-employed people are natural persons who exercise a professional occupation for which they are not bound by an employment contract or a (government) social security contract.

- Employees who live abroad and work only for a Belgian or foreign employer in Belgium and for an indefinite period (cross-border workers).
- Employees, such as sales representatives, who normally work for a Belgian employer in the territory of different countries.

## **2      *Who is exempt?***

### **2.1    Employees and self-employed persons**

There are various exemptions from the mandatory declaration.

They depend mainly on:

- the reason for coming to Belgium
- the length of the stay (required for the activities in Belgium)

#### **International transport**

The employees and self-employed persons from the industry of **international transport** of persons or goods are exempt.

This exemption, however, does not apply when one comes to Belgium to perform cabotage activities. This means someone who picks up goods in Belgium and also delivers them in Belgium.

#### **Example**

A French transporting company that picks up goods for a Belgian customer in Amsterdam and delivers them to a customer in Bruges is exempt. A French company who picks up goods at customer A in Belgium and delivers them to customer B in Belgium is not exempt.

#### **Scientific congresses**

Employees and self-employed persons are exempt if they attend **scientific congresses** in Belgium.

#### **Example**

The Brazilian doctor who attends a medical congress in Brussels for two weeks is exempt.

### Meetings in a closed circle

Employees and self-employed persons who attend meetings in a closed circle in Belgium are exempt. To enjoy exemption, they may not spend more than a total of 60 days per year at such meetings in Belgium. Furthermore, no such meeting may last longer than 20 consecutive calendar days.

This implies various types of meetings, mostly in the form of a type of business trip, negotiations with a customer concerning contracts, holding evaluation interviews, strategic meetings, etc.

#### Examples

- The General Manager of an American multinational is exempt if he comes to Belgium to hold evaluation meetings for eleven days with the European Country Managers at the European headquarters.
- The Italian manager who follows a five-day training course in Antwerp is exempt.

### Installation and assembly of goods

Employees and self-employed persons are exempt if they are sent to Belgium for **the initial assembly and/or the first installation** of an item. It must concern qualified and/or specialised **employees of the company delivering the item** or the self-employed person delivering the item. The works may not take longer than 8 days. Moreover, this deviation does not apply to the construction sector (see Appendix 1).

#### Example

An American company sells a highly technological printing press to a Belgian printing company. The company sends two technicians. They have to install the printing press, adjust it and provide the Belgian client's personnel with a training course. All of this lasts 5 days. This American company and its employees are exempt.

### Urgent repair or maintenance works

Specialised technicians of foreign companies and self-employed persons are exempt if they come to Belgium to carry out **urgent repair or maintenance work to machines or equipment**. It must, however, concern machines or equipment that were delivered by their employer or the self-employed person to the company where the repair works or the maintenance is done. These technicians may not stay in Belgium for longer than 5 days per month.

### Example

The air-conditioning in a Belgian company is defective. The company contacts the supplier in France, who sends out a technician. After half a day the technical problem is solved. The French employer/supplier is exempt from the declaration.

### Self-employed business people

Self-employed **business people** are exempt from the declaration if they do not stay in Belgium for more than 5 days per month for their activities.

Company self-employed **directors and mandataries** are also exempt if they take part in meetings of the Board of Directors and company general meetings. They, too, may not stay in Belgium for more than 5 days per month.

### Sports people

Employees of foreign companies are exempt if they come to Belgium to participate in **international sports competitions**. They may stay in Belgium only for the duration of the sports competition and for a maximum of 3 months per calendar year.

This exemption also applies to:

- referees
- accompanying staff
- official representatives, personnel and all other persons recognised by international or national sports federations

Self-employed **sports people** and their self-employed accompanying staff who do not have their main place of residence in Belgium are exempt if they perform vocational activities and do not spend longer than 3 months per calendar year in Belgium for this purpose.

### Artists

**Artists** of international fame are exempt on condition that their stay in Belgium, which is required for these activities, does not amount to more than 21 days per quarter.

This exemption also applies to their accompanying staff who are essential to the spectacle and who come to Belgium as employees.

Self-employed **artists** and their self-employed accompanying staff who do not have their main place of residence in Belgium are exempt if they perform vocational activities and do not spend longer than 21 days per quarter in Belgium for this purpose.

## Scientists

**Scientists/researchers** of a foreign university or scientific institution who normally reside abroad are exempt. That is to say, if they participate in a scientific programme in a receiving university or scientific institution in Belgium. In order to be exempt they may, however, not stay in Belgium for longer than 3 months per calendar year for this purpose.

## Government personnel

Employees who are in the employ of a foreign **public service** as statutory or contractual staff member are exempt.

### Example

A Slovenian civil servant who, within the context of the European chairmanship, comes to Brussels to work at the permanent representative office of his country for one year is exempt.

## International institutions

Employees of an **international institution** of public law which is established in Belgium are exempt. The statutes of this institution must, however, be regulated by a ratified convention.

### Example

The American communications manager who comes to work for NATO for six months is exempt.

## Diplomats

Members of a **diplomatic or consular mission** are exempt.

## 2.2 Trainees and self-employed trainees

There are many categories of trainees for which a Limosa declaration does not have to be made. The following trainees are exempt for the duration of their traineeship:

- **trainee-students** who are following an obligatory **traineeship** in Belgium **in the framework of their studies or vocational training**

### Example

The French student chocolate maker who within the context of his vocational training does a one month's traineeship with a Belgian chocolate producer is exempt.

- **self-employed trainees** who are following a traineeship in Belgium **in the framework of their studies** and have a legal residence permit
- **self-employed trainees** who follow a **traineeship** in Belgium that has been approved by their competent authorities **in the context of an exchange programme** based on reciprocity

### 3 ***Do you work in Belgium occasionally?***

In that case, a separate Limosa declaration is required for each assignment.

### 4 ***Do you regularly work in other countries?***

Sometimes an activity is carried out structurally in different countries and a considerable part of the work is done in Belgium. This means that the employee or self-employed person stays in Belgium regularly.

For such cases there is a **simplified** Limosa declaration.

#### **Examples**

- A German sales representative lives in Germany and, on the order of his German employer, visits clients in Germany, Belgium, and the Netherlands. About 40% of his working time is spent in Belgium.
- A self-employed Luxembourg consultant goes to Luxembourg and Belgian customers. 80% of his clients are in Belgium.

#### **Exceptions**

These provisions do **not** apply to the following activities:

- in the construction industry
- in the temporary-employment sector.

For these sectors each activity must be declared separately.

#### **Validity of the simplified Limosa declaration**

The simplified Limosa declaration is valid for a maximum period of 12 months. It can be extended after the expiry of this period for another period of 12 months.

#### **Content of the declaration**

The data requested are mostly the same as those for an [ordinary declaration](#).

It is NOT necessary, however, to state the place of employment or the customer in Belgium. (This is especially useful, for example, if clients are visited in various locations.)

There is also no need to submit a time schedule for an employee.



## 5 ***When do you have to make the declaration?***

For posted **employees and self-employed persons**, the declaration must be made before the commencement of the work on Belgian soil.

For posted (self-employed) **trainees**, the declaration must be made before the commencement of the training period in Belgium.

## 6 ***How can you make a Limosa declaration?***

### **a) making the Limosa declaration**

You can make the declaration via a user-friendly web application at [www.limosa.be](http://www.limosa.be). This electronic declaration is fast and easy. You will receive your “Limosa-1” certificate immediately.

You can turn to the Limosa Contact Center (telephone number +32 2 788 51 57) for any questions or problems with the electronic declaration. The Contact Center is available from Monday to Friday from 7.00 am to 8.00 pm (Central European Time) and will be able to help you in English, French, German and Dutch.

You can also request a declaration on paper via the Contact Center. After manual processing you will then receive a Limosa-1 by post or fax. However, this procedure takes much longer than the electronic declaration.

### **b) the Limosa-1 certificate**

The declarer receives a Limosa-1 certificate immediately after every declaration. It is advisable to print this document. Every posted employee, self-employed person or trainee **must be able to produce this Limosa-1 to his Belgian client or principal before the works start.**

This is not the case with a posting *without* a Belgian client, principal or a multinational group entity. However, the posted person must be able to submit the Limosa-1 document in the event of a possible check-up **by a social inspection service.**

### **Example**

A Spanish journalist is sent to Belgium by his press agency to report on EU activities. Although the Spanish press agency does not have a Belgian division the journalist concerned still has to be in possession of a Limosa-1 document.

If someone is unable to show a Limosa-1 document the Belgian principal or client has to report this to the Belgian authorities. He is obliged to do this by law!

Where the Limosa declaration makes mention of multiple employees simultaneously, the person making the declaration will receive the following:

- a general certificate with an overview of all the employees declared
- an individual Limosa-1 per employee declared

NOTE: Limosa declarations for self-employed persons may only include one person per declaration.

## **7    *How long is the declaration valid? Can the declaration be cancelled?***

A “normal” Limosa declaration always has to **cover** the duration of the activities in Belgium. There is no maximum validity period.

A simplified Limosa declaration is, however, limited in time. It is valid for a maximum of 12 months but can be extended with a maximum of 12 months each time.

**If the posting lasts longer** than originally declared you will have to make a new declaration. This has to be done before the expiry of the originally declared duration.

**If the posting does not take place** you must cancel the declaration. You must do this no later than the starting date of the declared posting.

(Declarations will only be possible at a later stage. The precise date will be announced at [www.limosa.be](http://www.limosa.be))

## **8    *What advantages does Limosa offer?***

### **8.1. Exemption from certain social documents**

Foreign employers who comply with the mandatory Limosa declaration enjoy certain important benefits.

Certain obligations are done away with **for the activities of their personnel in Belgium**.

These concern the following:

- the Labour Regulations
- the personnel register
- the regulations to check up on part-time employees

Employers who are exempt from the mandatory Limosa declaration also have these advantages.

Employers who make the declaration no longer have to draw up an individual earnings record and a wage settlement, on condition that they are able to submit *similar documents* that were drawn up according to the law of the country of origin. In this way double salary administration will be avoided.

## 8.2. More information about your obligations

Via the website [www.limosabe.be](http://www.limosabe.be) you can check which specific rules you have to take into account concerning the employment in Belgium.

The Belgian wage, labour and safety conditions are applicable to the posted employees, for example. These concern, amongst others, the maximum labour time, work on Sundays and public holidays and the minimum wage scales to be respected.

## 8.3. Positive effect upon the clients and principals

By complying with the mandatory declaration, you will improve your position in the Belgian market. Clients and principals will have a higher view of your reliability.

## 9 What if the mandatory declaration is not observed?

The Limosa declaration is a legal requirement. Non-compliance can result in **penal or administrative** sanctions.

**Both the employer, the person appointed by him or his agent, the posted self-employed person as well as the institution where the trainee studies can be punished.**

The one for whom or on whose premises the work is carried out in Belgium can also be prosecuted. At least, if he fails to declare the absence of a Limosa-1 to the government.

## 10 *Other obligations*

The Limosa declaration is an important step to correct employment in Belgium **in accordance with the Belgian and European law. However, there are also** other obligations which the foreign companies or self-employed persons have to respect. These may be of a social, labour law or fiscal nature.

Some obligations require additional administrative formalities and/or financial contributions. For others you only have to respect certain regulations (e.g. concerning safety, etc.).

Example:

In cross-border assignments, the European regulation number 1408/71 provides for a specific form which indicates which social security system is applicable (form E101). Such a form is still required, even after having filled in the mandatory Limosa declaration.

When **infringements** on these obligations **have been established sanctions are applied in most cases.**

At [www.limosa.be](http://www.limosa.be) you will find references to more information about these obligations.

## 11 *Date of commencement and transitional provisions*

The mandatory Limosa declaration will come into effect on 1 April 2007

**For activities that have already started**, there is a transition period of six months.

Example: activity started on 31 March 2007 = first obliged declaration on 30 September 2007 at the latest.

**For subsequent contracts**, the first contract after the law has come into effect has to be declared.

Example: weekly contract: first obligatory declaration = Monday morning of the first working week after the law has come into effect: Monday, 02 April 2007.

## Practical information

### 1 Which data do you have to declare?

Before making a declaration, you must have access to certain data.

#### 1.1 For posted employees and self-employed persons

##### General data

The following data must be entered for an employee or self-employed person:

- the employee or self-employed person's identification data
- the commencement and termination dates of the posting in Belgium
- the type of services to be provided in Belgium or the economic sector
- the place in Belgium where the activities will actually be performed
- the identification data of the Belgian client or principal.

Note: An *agent* is also required to state his identification if he makes the declaration.

##### Specific additional data for an employee

- the employer's identification data
- the weekly working hours of the employee
- the time schedule of the employee

#### 1.2 For posted (self-employed) trainees

The following data must be entered for posted trainees:

- the identification data of the foreign institution where the trainee is doing his studies or vocational training
- the identification data of the Belgian institution where the traineeship will take place
- the trainee's identification data
- the national identification number in the country of origin
- the start and end dates of the traineeship in Belgium

## **2 Support**

The Limosa Contact Center can help you with information and assistance with the declaration.

Available via :

Telephone: ++32 2 788 51 57

Fax: ++32 2 788 51 58

E-mail: [limosa@eranova.fgov.be](mailto:limosa@eranova.fgov.be)

Postal address: P.O. Box 224, 105 Brussels, BE Belgium.

Opening hours:

From Monday to Friday

Non-stop from 7.00 am to 8.00 pm (Central European Time)

Languages:

Dutch

French

English

German

### **3 Appendices**

#### **3.1 Appendix 1: What is meant by activities in the construction industry?**

The “activities in the construction industry” are activities that concern making, repairing, maintaining, adjusting or demolition of construction works.

This involves, amongst others, the following:

- excavation works
- ground works
- building
- assembly and dismantling of pre-fabricated elements
- constructing or equipping
- altering
- renovating
- repairing
- dismantling
- demolishing
- maintaining
- maintenance, painting and cleaning works
- rehabilitation



*Câmara de Comércio  
Luso-Belga-Luxemburguesa*

## **Concurso “Torre de Belém”**

**A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa  
Apresenta o concurso « Torre de Belém »**

Este concurso é destinado a:

- Empresas estabelecidas na Bélgica ou no Grão-Ducado do Luxemburgo, que se tenham distinguido no domínio do comércio internacional entre Portugal, a Bélgica ou o Grão-Ducado do Luxemburgo;
- Empresas estabelecidas em Portugal, que se tenham distinguido no domínio do comércio internacional entre a Bélgica o Grão-Ducado do Luxemburgo e Portugal,

De forma relevante no ano de 2012.

Dois prémios “**Torre de Belém**” serão atribuídos aos vencedores durante o Jantar Anual da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, que terá lugar no próximo dia **23 de Novembro de 2012, no Hotel Sofitel, em Lisboa.**

Caso tenha um agente em Portugal, não hesite em transmitir-nos os contactos, para participar no Concurso!

### **Prémio “Torre de Belém - Internacional”**

O prémio “Torre de Belém - Internacional” é um prémio destinado a reconhecer o mérito de empresas estabelecidas na Bélgica ou no Grão-Ducado do Luxemburgo que se tenham distinguido no domínio do comércio internacional entre Portugal, a Bélgica ou o Grão-Ducado do Luxemburgo no ano de 2012.

### **Prémio “Torre de Belém - Nacional”**

O prémio “Torre de Belém - Nacional” é um prémio destinado a reconhecer o mérito de empresas estabelecidas em Portugal, que se tenham distinguido no domínio do comércio internacional entre a Bélgica o Grão-Ducado do Luxemburgo e Portugal no ano de 2012.

### **Candidaturas**

As empresas interessadas devem apresentar a sua candidatura junto da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa até ao dia **09 de Novembro de 2012**, sendo a mesma composta por:

- Formulário de inscrição;
- Carta de apresentação – máximo de 2 páginas A4;
- Evolução, ao longo dos últimos 3 anos (2011, 2010 e 2009), do volume de (i) exportações para Portugal por parte de empresas estabelecidas na Bélgica ou Grão-Ducado do Luxemburgo, ou de (ii) importações para Portugal, por parte de empresas aí estabelecidas, de produtos com origem na Bélgica ou Grão-Ducado do Luxemburgo, consoante os casos.







**Câmara de Comércio  
Luso-Belga-Luxemburguesa**

### **Critérios de Selecção**

Os candidatos serão seleccionados e avaliados em função de :

- Performance no domínio das exportações de produtos com origem na Bélgica ou Grão-Ducado do Luxemburgo para Portugal;
- Performance no domínio das importações em Portugal de produtos com origem na Bélgica ou Grão-Ducado do Luxemburgo;
- Lançamento de novos produtos ou serviços em Portugal ;
- Carácter inovador dos produtos ou serviços oferecidos em Portugal ;
- Aumento da presença de produtos com origem na Bélgica ou Grão-Ducado do Luxemburgo no mercado português;
- Abordagem do mercado português ;
- Originalidade dos produtos e serviços e do marketing em Portugal ;
- Criação de parcerias;
- Boas práticas de Governo Societário (*Corporate Governance*);
- Boas práticas no domínio da Responsabilidade Social (*Corporate Social Responsibility*);
- Reforço da imagem da Bélgica ou do Grão-Ducado do Luxemburgo.

### **Júri**

O júri será composto por:

- Embaixador do Grão-Ducado do Luxemburgo em Portugal;
- Embaixador da Bélgica em Portugal;
- Representantes da FIT, AWEX e de BRUXELLES-EXPORT em Portugal;
- Colaborador para os Assuntos Comerciais do Luxemburgo em Portugal;
- Patrocinadores do evento;
- Vice-presidentes da CCLBL;
- Presidente da CCLBL (sem direito de voto).

### **Deliberação**

A deliberação decorrerá em duas fases, no decurso do mês de Novembro de 2012:

Fase 1 : Selecção de até quatro nomeados estabelecidos na Bélgica ou Grão-Ducado do Luxemburgo e de até quatro nomeados estabelecidos em Portugal;

Fase 2 : Selecção dos dois premiados estabelecidos respectivamente na Bélgica ou Grão-Ducado do Luxemburgo (um premiado internacional) e em Portugal (um premiado nacional).

### **Direitos dos Vencedores**

Os **vencedores** poderão, após a entrega do prémio, utilizar o logótipo do prémio que ganharam em qualquer documentação sua.





***Câmara de Comércio  
Luso-Belga-Luxemburguesa***

### **Entrega dos Prémios**

Aquando do Jantar de Gala de **23 de Novembro de 2012**, os nomeados serão apresentados e os prémios serão entregues aos vencedores.

### **Condições de Participação**

A participação no concurso é gratuita.

Os nomeados suportarão as suas despesas de deslocação e de estadia em Portugal.

A participação de um representante de cada nomeado no Jantar de Gala será gratuita.

Para mais informações, por favor contactar:

**Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa**

Tel.: (+351) 213.152.502/03 – Fax: (+351) 213.547.738

E-mail: [info@cclbl.com](mailto:info@cclbl.com) – Web: [www.cclbl.com](http://www.cclbl.com)



**BNP PARIBAS**  
O banco para um mundo em mudança



**Millenniumbcp Ageas**  
GRUPO SEGUADOR

Anexo X:

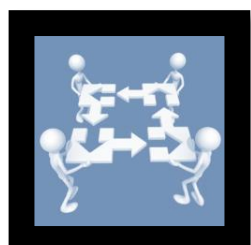
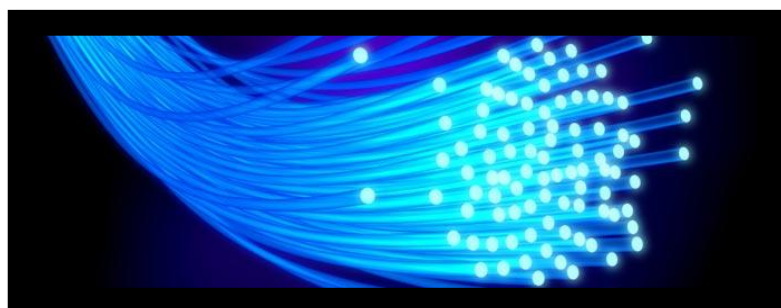


Câmara de Comércio  
Luso-Belga-Luxemburguesa



# SEMINÁRIO

## Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos



### CURRICULA dos ORADORES & MODERADORES

*11 de Outubro de 2012*

Hotel Tiara Park Lisboa

Lisboa



**BNP PARIBAS**  
O banco para um mundo em mudança



**Millenniumbcp Ageas**  
GRUPO SEGUADOR

## **César Bessa Monteiro**



Sócio fundador da PBBR, Sociedade de Advogados.

Dedica-se especialmente ao Direito da Propriedade Intelectual, TMT e Publicidade e *Marketing*.

Nasceu em 1944.

Licenciou-se em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa em 1966.

Está inscrito como advogado na Ordem dos Advogados desde 1969.

É Agente Oficial da Propriedade Industrial.

É Mandatário junto do Instituto Europeu de Patentes.

É Mandatário junto do Instituto da Marca Comunitária (Alicante).

É Árbitro do Tribunal Arbitral da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa e do Tribunal Arbitral da Associação Portuguesa de Direito Intelectual e do Tribunal de Praga que decide os conflitos relativos ao nome de domínio EU.

É Presidente da Direcção da Associação Portuguesa dos Consultores em Propriedade Industrial (ACPI) e Vice-Presidente da Assembleia Geral da Delegação Portuguesa da Câmara de Comércio Internacional.

Foi Membro da Comissão Governamental que preparou o Código da Propriedade Industrial em vigor desde 1 de Julho de 2003.

É representante em Portugal da *ItechLaw Association*.

É mencionado nos directórios *Chambers & Partners*, *Legal 500* e *Practical Law Company* em áreas como *Intellectual Property*, *TMT*, *Media* e *Outsourcing*.

É fluente em inglês, francês e espanhol.

### **Informação adicional**

Participou em vários seminários sobre Propriedade Industrial, nomeadamente no Seminário Internacional de Lisboa sobre Arbitragem Comercial realizado em 4 e 5 de Maio de 1995, onde apresentou a comunicação "A Arbitrabilidade em matérias de Propriedade Intelectual e Industrial."

Foi Conferencista convidado em cursos de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual organizados pela Faculdade de Direito de Lisboa, pela Faculdade de Direito da Universidade Católica e pela Nova Fórum (Universidade Nova).

Tem representado, como Relator, o Grupo Português da AIPPI em vários Congressos desta Organização.

### **Membro de:**

- Secretário do Conselho Distrital de Lisboa da Ordem dos Advogados (1981-1983)
- Vice-Presidente do Conselho Distrital de Lisboa da Ordem dos Advogados (1984-1986)
- Vice-Presidente do Conselho Distrital de Lisboa da Ordem dos Advogados (1993-1995)

### **Obras Publicadas**

- "*Doing Business in Portugal*" *Common Market Reports, Commerce Clearing House, Inc.*, Chicago, Illinois, 1986
- "*Patents throughout the World*", *Trade Activities Inc.*, Nova York

- *"Trademarks throughout the World"*, Trade Activities Inc., Nova York
- *"Legal Aspects of doing business in Western Europe"*, West Publishing Co., St. Paul, Minn., Estados Unidos
- *"European Franchising Law & Practice in the European Community"* POR Mark Abell, Waterlaw Publishers, 1991
- *"Pre-Emptive Remedies in Europe"* por Nicholas Rose, Longman Law, Tax and Finance, Longman Group UK Ltd., 1992
- *"International Franchising Law"*, General Editor, Dennis Campbell, Matthew Bender, 1993
- *"Product Liability" - European Laws and Practice*, Sweet & E. Maxwell, Londres, 1993
- *"International Protection of Foreign Investment"*, BNA International, Londres, 1997
- *"Design and Copyright Protection of Products"*, F.T. Law and Taxes, Londres, 1997
- *"International Intellectual Property Law"*, Center for International Legal Studies, John Wiley & Sons, New York, 1997
- *"International Privacy, Publicity & Personality Laws"*, Butterworths, Londres, 2001
- "Marcas Colectivas" in "Direito Industrial", Almedina, 2001
- *"E-commerce in 25 jurisdictions worldwide"*, publicado pela Law Business Research, 2003
- *"Copyright World Law & Practice"*, Sweet and Maxwell, London, 2005
- *"Copyright in 28 Jurisdictions Worldwide"*, Law Business Research, 2009
- *"E-commerce in 25 Jurisdictions Worldwide"*, Law Business Research, 2010

## **Daniel Bessa**

Licenciado em Economia (Universidade do Porto, 1970) e doutorado em Economia (Universidade Técnica de Lisboa, 1986).

É Director-Geral de COTEC Portugal - Associação Empresarial para a Inovação (desde Junho de 2009).



É Vogal do Conselho de Administração da Efacec Capital e Presidente dos Conselhos Fiscais da Galp Energia, da Sonae, SGPS e de Bial - Portela e Companhia.

É Presidente do Conselho Consultivo do Instituto de Gestão de Fundos de Capitalização da Segurança Social e do Gabinete de Estudos da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas; Membro do Comité de Investimentos de PVCI - Portuguese Venture Capital Initiative, entidade criada no âmbito do "Grupo Banco Europeu de Investimento"; Vogal do Conselho de Administração da Fundação Bial e do Conselho Consultivo Internacional da FDC - Fundação Dom Cabral.

Foi docente da Universidade do Porto (1970-2009); Presidente da Direcção da EGP - Escola de Gestão do Porto e da EGP - University of Porto Business School 2000-2009).

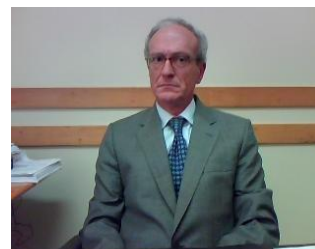
Foi Administrador do Finibanco e Administrador não executivo da AICEP, da Celbi e da INPARSA; Vogal do Conselho Geral e de Supervisão do BCP; Presidente do Conselho Fiscal de SPGM - Sociedade de Investimento.

É economista em regime de profissão liberal, desde 1983.

Intervenção regular em conferências e seminários e na comunicação social portuguesa.

## **Carlos Lajas**

Carlos Alberto de Almeida Lajas, 63 anos de idade, funcionário da Agência de Inovação, SA desde 1993, licenciado em Engenharia Química pelo IST.



Analista Químico, Director de Qualidade e Director de Produção em empresas dos sectores alimentar e agro-industrial. Director Técnico de uma estação de tratamento de águas. Auditor de Qualidade.

Neste momento é Director do Departamento de Redes Internacionais da Agência de Inovação.

## **Serge Quazzotti**

### **WORK EXPERIENCE**

1994 – today

*Centre de Recherche Public Henri Tudor, 29 avenue John F. Kennedy, L-1855 Luxembourg*

**Applied Research and Innovation  
Manager (*Chargé de direction*)**

Head of department of the Technology Watch Centre, developing studies and R&D activities and providing services to local innovation actors (mainly SMEs and research-scientists) in the fields of Intellectual Property and Competitive&Technological Intelligence. The department is a co-initiative of CRP Henri Tudor and the Intellectual Property Office, Ministry of Economy (national IP-office).

Responsible for strategy, business-and project development, as well as hr-management.

Responsible for development of Intellectual Property awareness and support services for local SMEs and for the development of international collaborations in the field of Intellectual Property.

1988 – 1994

Studies in biochemistry and organic chemistry

PhD and Organic Chemistry - Louis Pasteur University Strasbourg (France)

Research scientist at Max-Planck Institut für medizinische Forschung Heidelberg (Germany)

## **IMPLICATIONS AND ACHIEVEMENTS**

2009-2012: Member of the Academic Advisory Group of the Academy of the European Patent Office

From 2012: Coordinator of IPorta project, aimed at positioning national Intellectual Property Offices in the field of public IP service providers (EU funded CIP-program, 26 countries involved)

2007-2010: Involved in scientific management of the project IPBase / IPeuropAware (CIP-program, 25 partners originated from 20 countries).

2002-2005: Coordinator of the European project Linking Innovation and Industrial Property – LIIP (5th framework program) aimed at development of awareness creation activities for SMEs; 12 partners, 5 national IP-offices.

2002-2006: Coordinator of a Leonardo da Vinci project (DIPS) aimed at development of e-learning activities for SMEs in the field of Intellectual Property.

Member of the expert group «Options for an EU instrument for patent valorisation, representing European national IP Offices» (2011).

Invited expert in the benchmarking study on regional support services in the field of IP-Rights for SMEs (2006).

Invited expert in the «3rd Trend Chart on European Innovation» on : Benchmarking of European Industrial Property Policies (April 2001).

1994- 2009: Luxembourgish delegate in the Technical Information Working Party, official body advising the administrative council of the European Patent Organisation.

Member of the scientific committee of international congresses: PATLIB 2005 (European Patent Office), VSST / Veille Stratégique, Scientifique et Technologique (France), 1996 - 2010« Journées d'Ile Rousse, French society of applied bibliometrics » (France), ATELIS-congress 2005, Ateliers d'intelligence Stratégique (France).  
French society

Member of the scientific committee of the online journal "Intelligences Journal"



## **Paulo Caetano**

Presidente da Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento (APCRI), Paulo Caetano é atualmente Administrador do Grupo AdP. Anteriormente, integrou a Comissão Executiva do Grupo Fomentinvest e foi gestor da Empresa Geral de Fomento, nomeado pela IPE (Investimentos e Participações do Estado). Foi responsável da Direção de Investimentos e Desenvolvimento do IPE.



Paulo Caetano é Licenciado em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores pelo Instituto Superior Técnico e detém um MBA em Gestão Internacional (pela Universidade Católica Portuguesa) e um Mestrado em Estudos Europeus (pela Universidade Católica Portuguesa).

## **Giuliano Bidoli**

Head of Tax - Member of the Executive Board of Experta.

### **Professional background**

Giuliano joined Experta as Head of Tax and Corporate Engineering.

Giuliano worked as a Tax Director in the International Tax division of a Big Four, focusing on M&A and Private Equity structuring before joining Experta in October 2011. He works closely with national and international clients in the Private Equity and Corporate Sectors in designing and executing complex multijurisdictional investment and transactional structures.

His practice supports multinational corporate, private equity and real estate clients on tax matters related to mergers and acquisitions, debt restructuring and divestitures. He is a member of the Italian Chamber of Commerce in Luxembourg and of the Luxembourg Private Equity and Venture Capital Association (LPEA). He was member of the Market Intelligence Committee of the Luxembourg Private Equity and Venture Capital Association and has sit on the Tax Commission of the Ordre des Experts-Comptables. He is a certified accountant ("expert comptable") under Luxembourg Law.



### **Education**

- Degree in Economics and Management Science, Louvain School of Management, Catholic University of Louvain (2001)
- Post-graduation diploma in Luxembourg Tax
- Diploma in Management Studies



## **João Alpendre**

Executive Director / CFO

João Paulo Alpendre has a BSc in Economics from UCP (Portugal). For 13 years he has worked in investment banking with the same team, in companies such as CISF, Sociedade Independente de Serviços Financeiros, and later in BPI. He was Chairman of Instituto de Gestão Financeira e Patrimonial da Justiça from 2004 to 2005. He joined Espírito Santo Ventures in 2000.



## **Prof. Doutor João Duque**



É licenciado em Organização e Gestão de Empresas (ISEG, Universidade Técnica de Lisboa, 1984), Doutorado em Business Administration (Univ. Manchester, 1995) e Agregado em Gestão (UTL, 2002).

É Professor Catedrático do Departamento de Gestão do ISEG, Universidade Técnica de Lisboa, vogal da Direcção da APAF – Associação Portuguesa dos Analistas Financeiros, administrador não executivo da SOGEVINUS SGPS e da NOVABASE SGPS, Presidente do Conselho Fiscal da Federação de Ginástica

de Portugal e vogal do Conselho Fiscal da Sagres - Sociedade de Titularização de Créditos, S.A. É ainda o Presidente da Comissão de Ética do OMIP – Operador do Mercado Ibérico de Energia (Pólo Português), S.G.M.R., S.A. e do OMI Clear – Sociedade de Compensação de Mercados de Energia, S.G.C.C.C.C, S.A.. Pertence ao PSI 20 *Steering Committee* da NYSE – *Euronext Lisbon* S.A. e é embaixador da BVS - Bolsa de Valores Sociais.

Foi Director do Gabinete de Estudos da CMVM - Comissão do Mercado de Valores Mobiliários entre 1993 e 98, Presidente do Conselho Científico da APOTEC - Associação Portuguesa de Técnicos de Contabilidade entre 2007 e 2009 e membro do Conselho Consultivo do IGCP – Instituto de Gestão do Crédito Público entre 2000 e 2008.

É, desde 8 de Outubro de 2009, o Presidente do ISEG, sendo também o coordenador científico do Mestrado em Finanças onde lecciona a disciplina de Opções Financeiras, e da Pós Graduação em Análise Financeira, onde lecciona as disciplinas de Opções Financeiras e Engenharia Financeira.

Desenvolve investigação na área de Finanças (em Produtos, Mercados e Instituições Financeiras, e em Regulação Financeira). Tem publicado artigos, quer de natureza académica quer de natureza profissional ou de divulgação, participado como orador em várias conferências de natureza académica e profissional e leccionado em diversas universidades nacionais e estrangeiras.

## **Jorge Nascimento Rodrigues**

Empresário na área de conteúdos desde 1983 e tem formação superior em Economia pelo ISCEF, Lisboa.

É colaborador semanal do semanário português Expresso nas áreas de economia, desde 1983. Foi coordenador do suplemento XXI do Expresso.

Co-fundador das revistas Futuro e Interface nos anos 80.

Colaborador regular da revista Ideias & Negócios.

Coordenador executivo da Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão, editada pelo INDEG, Portugal, e pela Fundação Getúlio Vargas, Brasil. Editor dos portais [www.janelanaweb.com](http://www.janelanaweb.com) (criado em 1995) e [www.gurasonline.tv](http://www.gurasonline.tv)

Colaborador regular das revistas Business Strategy Review (London Business School), Global Economics and Management Review (Portugal), EuroAsia Journal of Management (China), Innova (Barcelona), En Línea - Tecnología y Negocios (Argentina) e Revista de Ingeniería Industrial (Chile).

Colaborador regular dos portais [www.mujeresdeempresa.com](http://www.mujeresdeempresa.com) e [www.portalexecutivo.com](http://www.portalexecutivo.com)

Co-autor do livro "Business Minds" (Prentice Hall, 2001), com edição em português - "Mestres da Gestão" (Centro Atlântico, 2002), castelhano e chinês.

Co-autor dos livros "A Quarta Vaga" (1993) com Francisco Lopes dos Santos e "Gestão em Revista" (2003) com Luís Reto.

Coordenador-geral do grupo Adventus, formado por empresas em Portugal, Espanha, Argentina e Bélgica.

**Anexo XI:**

**Belgian Chambers**

Federatie van Belgische Kamers van Koophandel  
Fédération des Chambres de Commerce belges  
Verband der Belgischen Handelskammern  
Federation of Belgian Chambers of Commerce



## **Belgian-Luxembourg Chambers of Commerce abroad**

### **Accreditation Programme & Survey**



## **Introduction**

The Federation of Belgian Chambers of Commerce (hereafter the Federation) is the umbrella organisation for all Chambers of Commerce in Belgium and most of the Belgian-Luxembourg Chambers of Commerce abroad (BLCCA). For the latter network the Federation closely cooperates with the Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg. The Federation defends the interests and the role of Chambers towards the Belgian (regional and federal) authorities and, through Eurochambres and the International Chamber of Commerce, on the international scene. The Federation wants to be a platform where its members can exchange experiences and ideas and learn from each other. More specifically, it encourages good cooperation between Belgian local Chambers and the Chambers abroad. Finally, the Federation aims for a more active involvement of Belgian Chambers in international projects, such as the development by the European Commission of EU Centres abroad.

In 2003, on request of its members, the Federation established a certification procedure, with the objective of obtaining a larger coherence and legitimacy for the network of Belgian Chambers of Commerce abroad. Conscious of the importance of such a quality control, the Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg also integrated the certification procedure in its strategy. Thanks to a cooperation agreement with the Federation signed in 2006, the Luxembourg Chamber of Commerce became a strong partner in the certification programme. In 2012, this Chamber implemented a system of financial support for Luxembourg and Belgo-Luxembourg Chambers of Commerce satisfying certain criteria, such as the respect of the accreditation criteria described hereafter.

End 2007, 25 Belgian and Belgian-Luxembourg Chambers of Commerce abroad (hereafter called BLCCA or Chambers) were certified. In the same logic of the accreditation programme of local Chambers of Commerce in Belgium and in line with international trends, the BLCCA Steering Committee of the Federation decided that from then on the certification would be replaced by the accreditation of BLCCA. The BLCCA Steering Committee immediately took this opportunity to refine the former certification programme and adjust it to the reality. The result is the *Accreditation programme for Belgian-Luxembourg Chambers of Commerce abroad*, a programme that is less regulatory than before, but aims to outline the main principles that Chambers need to take into account when fulfilling their mission. Chambers are free to give content to these principles, while taking into consideration the situation of the local market.


These principles, which will be itemized in the chapter on the accreditation criteria, are:

- a corporate governance structure allowing the Chamber to be run in a professional way and not subject to personal interests;
- a professional way of working assuring continuity and offering a consistent range of quality services and activities;
- synergy with the Luxembourg authorities as well as the federal and regional Belgian authorities, that defend and promote economic and commercial interests of Luxembourg and Belgium.


Chambers that do not represent Luxembourg obviously do not have to take into account the requirements of the accreditation programme linked to Luxembourg. Nevertheless, the BLCCA Steering Committee strongly recommends that these Chambers try to establish a relationship with Luxembourg in the future.

We are convinced that the new Accreditation programme will contribute to the development of the BLCCA network and to a professionalization of the Chambers, so that they can become a full-fledged partner of the Belgian and Luxembourg authorities and of internationally active companies.

Should you have further questions, please do not hesitate to contact the Federation (contact person: Mr. Wouter Van Gulck - [vvangulck@belgianchambers.be](mailto:vvangulck@belgianchambers.be) - phone + 32 2 209 05 50) or the Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg (contact person: Ms. Anne-Marie Loesch - e-mail: [anne-marie.loesch@cc.lu](mailto:anne-marie.loesch@cc.lu) - phone +352 42 39 39 312).



Wouter Van Gulck  
General Manager  
Federation of Belgian Chambers of  
Commerce



Jacques Glorieux  
President  
BLCCA Steering Committee



Pierre Gramegna  
General Manager  
Chamber of Commerce  
of the Grand Duchy  
of Luxembourg

## **1. Accreditation procedure**

Every Chamber that wants to become a member of the Federation, submits a request for accreditation. It provides the completed survey (see chapter 4) and the requested documents (see chapter 3). The Federation, which is in charge of the secretariat of the Accreditation Board, prepares a report of every application for the Accreditation Board.

The Federation was given a mandate by the Accreditation Board to exercise a control on the infrastructure and the services offered by the candidate Chambers. It may delegate part of or the entire control (for instance, to an accountant as far as annual accounts are concerned), while maintaining its responsibilities.

The Chambers need to give access to all useful information for the analysis of the application file. This includes access to the financial information that demonstrates the healthy management and sustainability of the Chamber.

The Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg may ask for the advice of the network of Luxembourg Embassies and of the Honorary Consuls of Luxembourg abroad. The Federation may ask for the advice of the central administration of the Belgian Ministry of Foreign Affairs and the regional export promotion agencies, and their respective representatives abroad.

The Federation and the Chamber of Commerce of Luxembourg commit to deliver a decision within 3 months of receipt of the application file

### **BLCCA Accreditation Board**

#### **Competences**

After the evaluation of a request for accreditation (by means of the mentioned survey), the Accreditation Board decides about the follow-up to be given to the request. The Accreditation Board can:

- Suggest to accredit a Chamber if it judges that the Chamber complies with the totality of the conditions laid down in the accreditation programme;
- Suggest to grant the status of associated member if it judges that the Chamber does not comply with some specific criteria of the accreditation programme, or if its history file is considered insufficient;
- Suggest to refuse the affiliation of a Chamber if it judges that the Chamber does not comply at all with the essential aspects of the accreditation programme.

On the basis of the documents a Chamber needs to provide every year to the Federation, the Accreditation Board might grant the Chamber accredited status if it esteems that all conditions for accreditation are fulfilled.

A candidate Chamber can appeal against the decision of the Accreditation Board to the Appeal's Committee. This appeal needs to be submitted within 30 days of receipt of the decision of the Accreditation Board.

The final decisions (approval, exclusion and requalification) are taken by the Board of Directors of the Federation, once the Accreditation Board (or if necessary the Appeal's Committee) has given its evaluation and after hearing the Chamber.

The granted accreditation or association will be valid for 3 years. At the end of the accreditation procedure, an accredited Chamber will receive a certificate carrying the accreditation logo and indicating the corresponding triennial period, and the Chamber's logo. Every accredited Chamber will be allowed to use the accreditation logo (provided by the Federation) on its different external communication tools. In case the accreditation would be withdrawn from a Chamber, then the Chamber will have no longer the right to use the accreditation logo.

On the other hand, the associated Chambers will receive a certificate indicating the corresponding association period and carrying the Chamber's logo and the mention "associated member of Belgian Chambers" and "of the Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg", in case the Chamber also represents the Grand Duchy of Luxembourg, but no accreditation logo.

#### Composition of the BLCCA Accreditation Board

The Accreditation Board will be made up of maximum ten members with voting right:

- Vice-president of the Federation representing the BLCCA (*ex officio*)
- 1 representative of the Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg
- 4 administrators of accredited BLCCA
- 2 directors (remunerated/full time) of accredited BLCCA
- 1 representative of local Belgian Chambers of Commerce

The administrators and directors of the BLCCA are appointed by the BLCCA once an official call for applications has been sent and after consultation with the Steering Committee<sup>1</sup>. These applications are to be submitted for approval to the Board of Directors of the Federation.

The members of the Accreditation Board are appointed for a 3-year renewable mandate.

They are allowed to co-opt additional members having a proven experience in foreign trade and who understand the structure and functioning of a BLCCA. The latter as well as the general manager and the staff members of the Federation and of the Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg can take part in the Accreditation Board meetings in an advisory capacity.

#### Composition of the Appeal's Committee

The Appeal's Committee consists of three members. The President of the federation is *ex officio* President of the Appeal's Committee. He appoints two other members, out of which one representative of the Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg. They cannot be members of the Accreditation Board nor have been implicated in any other capacity in the first evaluation process of an application for accreditation.

---

<sup>1</sup> The Steering Committee is the statutory organ within the Federation that, as emanation of the Board of Directors, is in charge of following up the relations with the BLCCA. The composition of the Steering Committee is as follows:

« The Steering Committee will be composed of maximum twelve members :

- a. Ex officio members :
  - the President ;
  - the Vice-president elected by the BLCCA;
  - a representative of the Chambre de Commerce Luxembourg ;
  - the managing director ;
- b. Elected members:
  - six members elected amongst the administrators representing the BLCCA
  - two representatives of the local Belgian Chambers of Commerce
- c. Above-mentioned members may co-opt additional members having a proven experience in foreign trade and who understand the structure and functioning of a BLCCA. They do not have a voting right. »

### **Conditions for maintaining the status of accredited or associated BLCCA**

The accreditation programme is a dynamic programme. The Federation and the Accreditation Board aim to make sure the criteria mentioned in chapter 2 are being respected. This includes that permanent access needs to be given to the required information. The accreditation or association cannot be granted indefinitely and will be valid for a period of three years. After the first and the second year of each accreditation period, the Chamber is to send to the Federation the following documentation: the annual accounts revised by an external expert, the activity plan for the previous and following years, the members list indicating their nationalities. Thanks to these documents, the Federation will be able to confirm that no major modifications have taken place, which could affect the status of accredited or associated Chamber. If it appears that a Chamber has made false declarations, the Accreditation Board may propose to the Board of Directors of the Federation to withdraw the accreditation or association of that Chamber.

If the withdrawal is confirmed by the Board of Directors, the BLCCA will immediately have to stop any use of its accredited or associated status. This new decision will also be announced to the Luxembourg and Belgian (regional and federal) authorities.

fAn accredited or associated Chamber not settling its annual membership fee will lose its status of accredited or associated member.

In case doubts may arise if an accredited or associated Chamber should maintain its status, the Federation reserves the right to ask such a Chamber to complete the accreditation survey again.

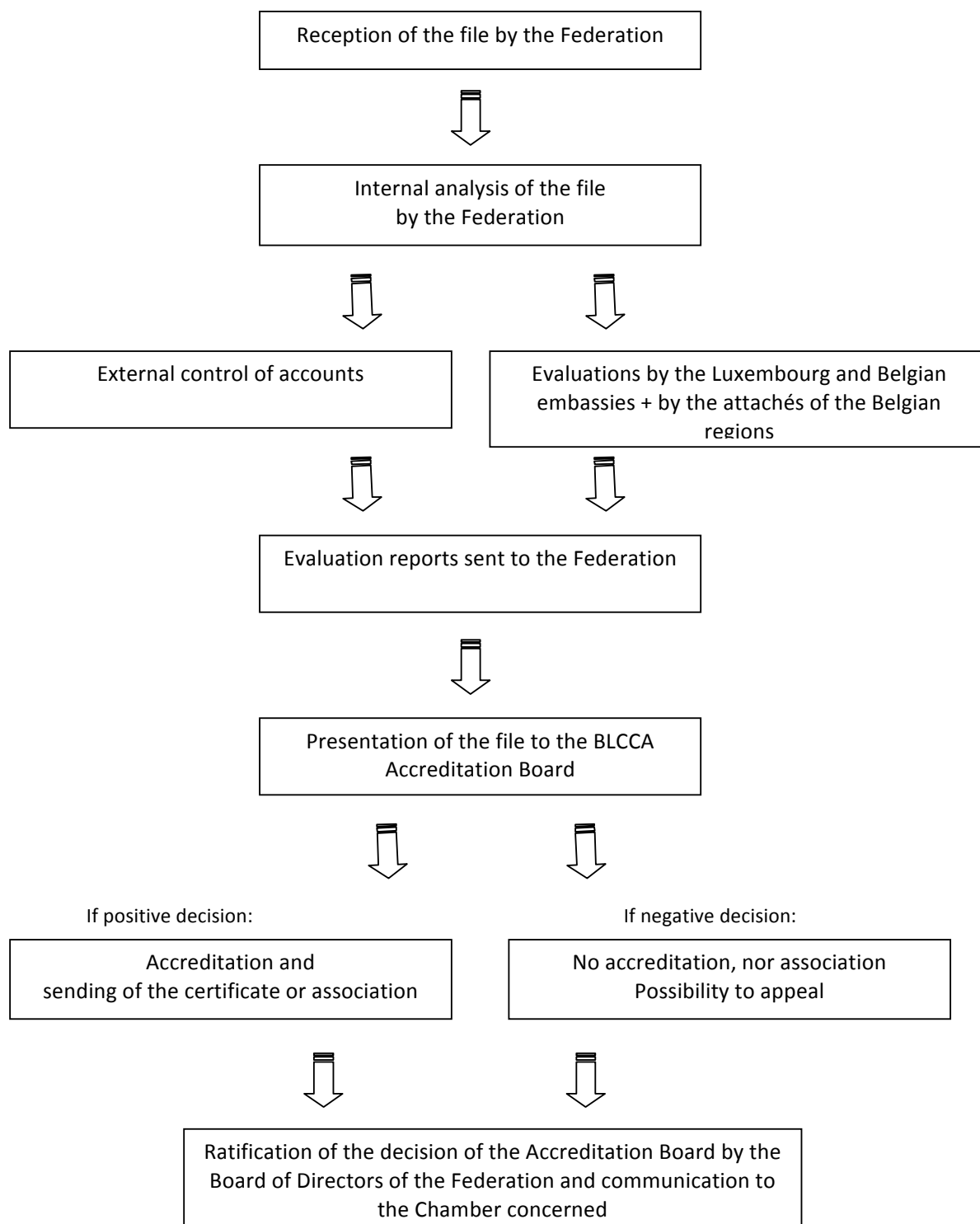
### **Costs**

The Chamber pays a contribution to cover part of the accreditation or association costs. This contribution corresponds to 300 euro and it will only be asked for the first accreditation or association.

It is important to underline that this contribution does not include all costs related to the accreditation procedure. The rest of the total amount is taken in charge by the Federation and the Luxembourg Chamber of Commerce.

The annual membership of the BLCCA remains unchanged at 1.25% of the membership fees the Chamber perceived the civil year before.



**Schematic outline of the accreditation or association procedure**

## **2. Criteria for accreditation**

### **General**

Each Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce needs to contribute actively to the promotion of economic and commercial interests of Belgium and, if necessary, of Luxembourg, in the region or country to which the name of the Chamber refers to. This way, the Chamber plays a role of national interest that goes beyond the mere gathering of business people. The Chamber wants to be a point of contact, separate from though complementary to the official Belgian (federal and regional) and Luxembourg authorities, for companies and organisations of Belgium, Luxembourg and the country or region where it is active. To this purpose, the Chamber develops an annual action programme, preferably complemented by concrete projects that contribute to the improvement of Belgium's (and Luxembourg) commercial interests.

The criteria to obtain the accreditation are based on three principles that need to be at the root of the functioning of every Chamber. These principles are:

- a corporate governance structure allowing the Chamber to be run in a professional way and not subject to personal interests;
- a professional way of working assuring continuity and offering a consistent range of quality services and activities;
- synergy with the Luxembourg authorities as well as the federal and regional Belgian authorities, that defend and promote economic and commercial interests of Luxembourg and Belgium.

Furthermore, an accredited or associated Chamber must pay the annual membership fee to the Federation timely and correctly, and is expected to participate actively to the activities organised by the latter and by the Luxembourg Chamber of Commerce. Also, the Chamber commits to working together with the other members of the Federation (local Chambers of Commerce or the other Chambers abroad).

Finally, an accredited or associated Chamber will provide, on demand of the Federation, the useful information regarding its functioning or structure, so that the Federation will always have up-to-date information.

### **1. Corporate governance structure**

Founded voluntarily by private companies, the Chamber guarantees its legitimacy by respecting laws, decrees and decisions of the country where it's established and which determine the conditions of establishment, incorporation and functioning of such organisations.

The establishment of every Chamber is based on its by-laws, containing the rules for its functioning. The Chamber undertakes the necessary steps for publishing them in the national journal of laws. The by-laws, or the internal rules of operation, need to mention at least following elements:

- legal status of the association;
- objectives of the association;
- decision and control organs of the association, with mention of their respective responsibilities – general assembly;

- names of the persons in charge of the management and the daily functioning of the association – conditions of appointment;
- members of the association – conditions for membership – exclusion;
- financial means of the association – daily and annual control;
- dissolution of the association.

The major changes in the by-laws will be communicated to the Federation. The words “major changes” covers following examples:

- corporate name;
- objectives;
- procedures for appointment of the Board of Directors;
- legal status;
- rules regarding the management of the Chamber;
- change of President or of the person in charge of the daily management of the Chamber;
- rules for membership.

The majority of the Board of Directors must be composed of people that are professionally active or that have a position of responsibility in a company or a social-economic organisation. For ethical reasons and for reasons of good corporate governance, the President and the members of the Board of Directors commit themselves not to abuse of their position within the Chamber for personal gain and not to get paid by the Chamber, except for the person in charge of the daily management, according to the terms of the by-laws of the Chamber.

The Chamber is requested to guarantee transparency with regards to the election of the President and the nomination of the administrators (call for nominations, procedure, etc.)

The by-laws must foresee a procedure for a reasonable renewal of the mandates of the members of the Board of Directors, mentioning amongst others the maximum duration of a mandate. These conditions are also valid for the President.

The Chamber will do its utmost to avoid members of its management carrying out a political mandate without prior approval of the Board of Directors. The Chamber ensures that if a director accepts a political mandate, he/she places his/her mandate at the disposal of the Board of Directors, which will decide on the eventual dismissal of the director concerned.

The control on the financial management will be carried out on a regular basis, at least once a year, by an external professional expert. Every year, the Chamber provides a copy of its approved accounts to the Federation.

## **2. Professional functioning and quality services**

To ensure a good representativeness, it is strongly recommended that the Chamber counts a minimum amount of members. This minimum guarantees that the Chamber has a critical mass, which contributes to a professional functioning and delivery of quality services and activities of the Chamber.

The Accreditation Board will apply following minima as guidelines:

- minimum number of paying members: 50;
- minimum number of paying Belgian members: 10;
- minimum number of paying Luxembourg members in case the Chamber also represents Luxembourg: 2.

If during the presentation of the accreditation file to the Federation, or during an intermediate control, it appears that the Chamber does not achieve the minima required above, it will gain (c.g. maintain) the accreditation only when it can clearly substantiate this deviation. Alternatively, the status of associated member might be granted.

In order to assure a professional functioning and quality of activities and services, the Chamber is expected to present a business plan for the period of accreditation or association, clearly showing the mission, vision, objectives and strategy of the Chamber for the coming years. This plan must be supported by an annual financial plan. The main purpose of the business plan is for the Chamber to prove its long-term viability. The business plan is not to be confused with the activity plan, the latter being more detailed and subject to certain external factors, such as subsidies, activities of third parties and changes in the economic climate.

In its financial plan, a Chamber needs to prove a certain level of self-financing, namely thanks to membership and services offered to (non-)members. The Chamber can take into account the subsidies received by the Luxembourg and Belgian (federal/regional) authorities. If these are more than 30% of the total income, the Chamber will be asked to explain this situation.

The membership fee for corporate members should not be less than 100 euro.

Chambers that receive subsidies for their functioning or projects must avoid at all cost double subsidies, according to the applicable Belgian and European regulations. They have to keep a transparent accounting and be organised in a way allowing the subsidising authorities to easily control the use of subsidies.

The activities and services offered by the Chamber contribute to the stimulation of economic and trade relations between, on the one hand, Belgium (and its regions) and Luxembourg, and on the other hand, the country or region to which its activities refer. More specifically, the Chamber aims to promote the interests of the Belgian and Luxembourg businesses abroad. There is a wide range of services that may be offered by the Chamber, depending on the characteristics and the opportunities of the market where the Chamber is based, as well as on the needs of the private sector and the financial means of the Chamber.

In this context, the services offered by the Chamber are almost unlimited. What follows is a non exhaustive list of examples:

- organisation of trade missions;
- organisation of information stands during trade fairs abroad;
- support companies during business travels (logistics, introduction in private and public sectors, etc.);
- help enterprises to communicate in the language of the country, either directly or by putting them in contact with translators or interpreters;
- give advice to companies on the rules and customs of the country;
- organisation of meetings for companies, seminars, study days, workshops, lunches, receptions, visits of fairs and companies, etc.;
- give awards to companies that have contributed to the promotion of bilateral commercial relationships.

The Chamber must be reachable by e-mail and by phone during the normal office hours and should inform visitors in advance on its opening hours to the public and on how they can make appointments in the Chamber office. The office may be located in the premises of a company, where the Chamber rents an office that must be clearly identifiable. Companies asking for advice or information to the Chamber should receive a response to their inquiry within a reasonable period of time or should be redirected straight to the right source of information/assistance. The Chamber should develop a website dedicated to its activities and services to members.

It is the responsibility of the Chamber to organise its work in a way that allows it to comply with the above needs of accessibility, a timely and correct follow-up of inquiries and a high quality of service delivery. In order to facilitate interaction with Belgian and/or Luxembourg companies, it is preferable that a Chamber based outside Belgium or the neighbouring countries have a representative in Belgium and/or Luxembourg.

### **3. Synergy with the Belgian and Luxembourg authorities**

The main mission of a BLCCA is to contribute to the Belgian and Luxembourg economic and commercial relations abroad. In that perspective, it cannot operate independently from the competent public authorities (such as the diplomatic representatives and the regional investment and trade promotion agencies) since they all pursue the same goal. Without being an extension of the official authorities, BLCCA are expected to strengthen the foreign economic and commercial policy of Belgium and Luxembourg, especially through their range of services and their action programme.

With regard to Belgium, the Chambers should respect the federal structure of the country, taking into account that important competences like promotion of foreign trade have been delegated to the regions. The BLCCA should then of course act like a loyal partner towards both the federal and regional authorities.

In view of optimizing the economic and commercial impact of Belgium and Luxembourg abroad, it is highly desirable that Chambers – as private organisations – and the official Belgian (federal and regional) and Luxembourg public authorities in the field work together as much as possible, not to overlap or compete each other, but to complement one another's activities. It is important to stress that the BLCCA are part of a worldwide network of local, regional, national and bilateral Chambers of Commerce. This structure offers Chambers certain privileged contacts that may be less obvious for representatives of public organizations. BLCCA must accept to open up their knowledge and network not only to Belgian/Luxembourg companies, but also to the diplomatic representatives from Belgium (and its regions) and Luxembourg. On the other hand, a Chamber does not need to gain knowledge nor build new contacts in matters for which the public authorities are better equipped. When developing its services and annual action programme, it is in the Chamber's own interest to put in place services and activities that complement those of the official Belgian and Luxembourg representatives.

In order to further increase the synergies, it would therefore be desirable to invite the aforementioned public authorities to the Board meetings of the Chamber, as observers.

### **3. Required documents**

<b>Data – documents</b>	<b>Required (R)/ Desired (D)</b>
Completed survey (in English, Dutch or French)	R
By-laws	R
List of administrators mentioning their nationality	R
Business plan and budget (for the duration of the accreditation): describing the mission, vision, strategy, objectives of the organisation	R
Activity report of the past year	R
Action programme of the ongoing year	R
Financial report, controlled by an external expert	R
Members' list mentioning their nationality and country of legal head office	R
List of the staff with description of their function	R
A few examples of recent publications (magazines, brochures, special folders, leaflets, etc.	D

## 4. Survey

**Preliminary remark:** Before completing this survey, please read the accreditation programme carefully. The questions in this survey are linked to the programme.

### Official name and contact details of the Chamber:

(If available, please add the name in English, Dutch and French.)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### I. CORPORATE GOVERNANCE

1. On which countries or region(s) does the Chamber focus its activities?
  - 1.1. If another BLCCA covers the same country/region, how would you describe your relations with that Chamber?
  - 1.2. If your Chamber covers several countries, please describe how you organise your operations/structure to make this feasible.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. What is the legal status of the Chamber?

.....

3. What are the management and control bodies of the Chamber?

.....

.....

.....

.....

.....

4. Can you confirm that the President and the members of the Board of Directors (except the person in charge of the daily management) are not paid by the Chamber?

.....

.....

.....

.....

5. Does the BLCCA have procedures in place that guarantee the good faith of its members?  
Comment briefly.

.....

.....

.....

.....

6. For the Chambers based abroad, do you have a representative in Belgium?

- 6.1. If so, please indicate his/her name and full contact details.  
6.2. If not, please motivate why not.

.....

.....

.....

.....

.....

7. For the Chambers established in Belgium or in Luxembourg, does the Chamber have a representative abroad?

- 7.1. If so, please indicate his/her name and full contact details.  
7.2. If not, please substantiate why not.

.....

.....

.....

.....

.....



8. If you wish to add other information on the corporate governance of your Chamber, please do so here.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## **II. PROFESSIONAL FUNCTIONING AND QUALITY SERVICES OF THE CHAMBER**

9. Number of paying members: .....

9.1. Of which ..... Luxembourg paying members

9.2. Of which ..... Belgian paying members

If your Chamber does not reach the minimum required (50 members, among which at least 10 Belgian members and 2 Luxembourg members if your Chamber also represents Luxembourg), please substantiate why this is the case and indicate how the Chamber will try to meet this requirement in the near future.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

10. What are the main services offered by the BLCCA to Belgian, Luxembourg and foreign companies?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

11. What are the main activities organised by the BLCCA for Belgian, Luxembourg and foreign companies?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

12. Number of paid employees:

Full time employees: .....

Part-time employees: .....

13. Turnover of the last three fiscal years. Please, mention the figures in euros.

TURNOVER	Year 2011	Year 2010	Year 2009
<i>Membership fees</i>			
<i>Subsidies</i>			
<i>Own services</i>			
<i>Other income</i>			
<b>TOTAL</b>			

14. Does the Chamber have its own offices? If not, how and where does the Chamber welcome visitors?

.....

.....

.....

.....

.....

15. How does the Chamber guarantee that the information inquiries are treated in a correct, timely and consistent way?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

16. Describe the relations (nature, frequency, collaboration, gatherings, etc.) between the Chamber and the local Chambers of Commerce in Belgium and Luxembourg.

[illegible]

17. Describe the relations (nature, frequency, collaboration, gatherings, etc.) between the Chamber and the other Chambers of Commerce abroad (local, bilateral, European).

[illegible]

18. If you wish to add other information on the functioning of or the services provided by your Chamber, please do so here.

[illegible]

### **III. SYNERGY WITH THE BELGIAN AND LUXEMBOURG AUTHORITIES**

19. Describe the relations (nature, frequency, collaboration, gatherings, etc.) between the Chamber and the Belgian and Luxembourg authorities, in particular the Ministry of Foreign Affairs, the Ministry of Foreign Trade and the trade and investment promotion agencies. Please, clarify how you perceive this synergy between the Chamber and these authorities.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

20. Which type of common activities/actions does the Chamber organise in cooperation with the Chamber of Commerce of the Grand Duchy of Luxembourg ? Comment briefly.

- 20.1. If the Chamber does not accomplish any activity/action with the Luxembourg Chamber of Commerce, please comment briefly if the Chamber is willing to try and establish cooperation with Luxembourg in the future or not.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

21. Does the Chamber receive subsidies from the Belgian (federal and regional) and Luxembourg authorities?

- 21.1. If so, please indicate the amounts perceived in the last three years, mentioning the subsidizing authority.

Has a subsidy request been refused in the past?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

22. Does the Chamber undertake activities aiming to attract investments in Belgium/Luxembourg ? If yes, please comment.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

23. Does the Chamber help foreign companies to have access to the Belgian/Luxembourg market? If this is the case, is this one of the main activities of the Chamber? Please give a percentage if possible.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

24. If you wish to add other information on the relations of your Chamber with the Belgian (federal and regional) and Luxembourg authorities, please do so here.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## Anexo XII:

Para a **Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa (CCLBL)**, 2010 foi o ano da afirmação da sua estratégia de liderança na criação de valor para os seus associados. Apesar da estrutura e orçamento comparativamente reduzidos, a CCLBL manteve uma muito intensa actividade, tendo privilegiado as vertentes do apoio à internacionalização e da promoção do *networking*.

Esta estratégia alcançou resultados imediatos, tendo a CCLBL registando um aumento de **18%** no número de membros e de **14%** na sua facturação. Neste ano, a CCLBL inaugurou a sua **Delegação no Porto** e **uplicou** o número de colaboradores a tempo completo (de 2 para 4, incluindo duas estagiárias). Mais de **2.000** pessoas participaram nos seus eventos (cfr. [http://www.cclbl.com/PT\\_Ecras/PT\\_Ecra\\_Eventos.htm](http://www.cclbl.com/PT_Ecras/PT_Ecra_Eventos.htm)), que incluíram, entre outros, **6 seminários**, **2 missões comerciais**, **90 reuniões B2B** entre empresas Luxemburguesas e Portuguesas, **2 visitas** a empresas (Portucel e Porto de Lisboa), **3 pequenos-almoços** de trabalho, **10 almoços debate** (3 no Porto), **13 business drinks**, um **Jantar de Gala** e o apoio às **Semanas Culturais Belga e Luxemburguesa**.

Fizemos também circular numerosas propostas de negócio pelos nossos associados, através da nossa **newsletter** e do nosso **sítio Internet** e iniciámos a nossa presença no **Facebook** e no **Linkedin**, onde dispomos de cerca de **1.000 contactos**, a quem transmitimos regularmente informação relevante.

No quadro da estratégia de apoio à internacionalização e fomento do *networking*, destacamos, em maior detalhe, (i) a instituição do **Prémio Torre de Belém**, destinado a distinguir empresas que se destacaram ao nível do comércio externo entre Portugal e a Bélgica e Luxemburgo<sup>1</sup>, (ii) a organização de uma **Missão Económica do Luxemburgo**, com o apoio da **AICEP**<sup>2</sup>, a organização, com grande sucesso, de **seminários** em sectores chave<sup>3</sup>, (iii) a organização de uma missão económica de empresas belgas do sector das tecnologias da informação<sup>4</sup>, e (iv) o lançamento de **Business Cocktails** informais na sua sede<sup>5</sup>.

Importa também realçar em 2010 o importante reforço da **colaboração** com a **AICEP** e com um grande número de Câmaras de Comércio bilaterais em Portugal, incluindo Câmaras não europeias como a **Luso-Chinesa**, **Luso-Japonesa**, **Luso-Angolana** ou a **Sul Africana**, bem como com o **Fórum do Mar**, a **Associação Comercial de Lisboa**, a **ANJE**, a **AERLIS**, e com associações sectoriais. Este facto permite-nos hoje trabalhar em rede e potenciar sinergias que se têm mostrado fundamentais para o sucesso da nossa estratégia!

<sup>1</sup> Prémio atribuído, pela primeira vez em 2010, tendo sido premiadas as empresas portuguesas **Sanitop** e **Sobinco**.

<sup>2</sup> A missão teve lugar aquando da visita oficial de S.A.R. os Grão-Duques do Luxemburgo a Portugal. Foi confiada à CCLBL a organização, na íntegra, de reuniões B2B entre **32 empresas** luxemburguesas, das mais diversas áreas de negócio, e empresas portuguesas, num total de mais de **90 reuniões** entre empresários dos dois países e que teve sequência numa missão ao Luxemburgo realizada em 2011, bem como o apoio a um **seminário** para mais de 300 pessoas.

<sup>3</sup> Destacamos os seguintes seminários: **Ambiente** (*From Waste to Management*), **Energia** (Futuro Energético e Transportes), **Política Portuária e Logística**, em parceria com o **Forum do Mar**, sempre com a presença de oradores belgas, por si convidados na perspectiva do fomento de parcerias com Portugal. Por exemplo, trouxemos a Portugal um representante do **Porto de Zeebrugge**, tendo tido reuniões com presidentes de portos portugueses e visitado o Porto de Lisboa.

<sup>4</sup> Congregadas no cluster **Agoria Banking Club**, as quais mantiveram reuniões com seis bancos portugueses e desenvolveram contactos com congéneres locais.

<sup>5</sup> De modo a promover o *networking* e a dar a conhecer as actividades dos seus associados, tendo em 2010 apresentado o seu projecto as empresas **Solvay** (Química), **Indaver** (Ambiente), e **C4G** (Consultoria).

## CÂMARA DE COMÉRCIO LUSO-BELGA-LUXEMBURGUESA



## FLASH INFO



GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG  
Ambassade au Portugal



Nesta edição:

## Natal 2012

Editorial	2
Eventos Passados	3
Jantar de Gala	4-5
Premio "Torre de Belém"	6
Semana Gastronómica	7 - 10
Conferência-debate "A Nova Medicina"	11-13
Eventos	14-17
Seminário Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos	18-21
História de sucesso	22
Conhecer melhor...	23
Dizem por aí...	24
Novos membros	25
Dados do Comércio International	26-27

### Mensagem de S.E., o Embaixador de S.M. o Rei dos Belgas, o Senhor Bernard Pierre



É com grande prazer que me dirijo, pela primeira vez, a todos os leitores da Newsletter da CCLBL, quatro meses depois da minha chegada a Lisboa.

Quatro meses apenas, mas ao longo dos quais tenho testemunhado, repetidamente, a vitalidade e o sentido de iniciativa da Câmara, quatro meses onde pude, também, participar em várias actividades organizadas pela Câmara, sobre temas variados e promissores.

Neste sentido, e perante estas condições, parece-me que o apoio permanente dos embaixadores da Bélgica e do Luxemburgo à Câmara nada mais é do que normal; e tentarmos identificar, juntos, dia após dia, as melhores formas de beneficiar os nossos três países, é, simplesmente, a nossa razão de ser.

A crise está entre todos nós na Europa e afecta-nos cegamente, mesmo que a uns mais do que a outros. Nestas condições, a palavra-chave é, e continua a ser, a solidariedade. Cabe-nos rejeitar, sem ambiguidade, os apelos à chamada diferenciação Norte-Sul, como é nosso dever ajudar aqueles que, hoje, passam por dificuldades. Não poderemos sair desta crise se não juntos, e tal deve ser compreendido.

Desejo a todas e a todos um ano de 2013 muito feliz e frutuoso e à CCLBL, um ano repleto de sucesso e de numerosas e imponentes actividades.

Bernard Pierre  
Embaixador da Bélgica em Portugal



Millenniumbcp Ageas  
GRUPO SEGUADOR



# Editorial

Dezembro de 2012

---



Caros Amigos,

Está a acabar o exigente ano de 2012. Coragem, pois o ano de 2013 promete exigir muito de nós. Portugal vai viver o próximo ano num contexto orçamental muitíssimo exigente para empresas e particulares. Estamos, no entanto, habituados a dificuldades e é nestas alturas que tem de vir ao de cima o melhor que temos, nas empresas, associações, organizações da sociedade civil, mas também na família.

A Bélgica e o Luxemburgo são exemplos notáveis de Países que, para lá das suas circunstâncias, souberam afirmar-se. Portugal vive um dos períodos mais difíceis da sua história recente, mas quem nos conhece sabe do que somos capazes. Mas vamos ter de trabalhar muito e bem.

A nossa Câmara cá estará, com muito entusiasmo, sempre disponível para os seus associados, sempre ávida de fazer coisas novas.

Sentimos que os agentes económicos Portugueses, particularmente as PME, estão nestes tempos difíceis a voltar-se mais para as câmaras de comércio. Podemos ser seus parceiros na internacionalização e seremos também um parceiro privilegiado para as empresas Belgas e Luxemburguesas que queiram estabelecer relações comerciais ou investir em Portugal.

Uma mensagem de boas vindas aos novos membros, a Agarrar Sorrisos, Lda, Raymon Goebels, Banco BIC e Lisnave Estaleiros Navais, SA. Vamos mostrar-vos que fizeram bem em aderir à nossa Câmara, por Vós, mas também para que possam passar a palavra a outros e a Câmara cresça.

Desejo a todos um bom Natal e um ano de 2013 cheio de realizações pessoais e profissionais, com muita coragem e a maior das determinações.

Saudações cordiais do,

Pedro Pinto



## Eventos Passados

*2º semestre de 2012*

---

- **8 de Setembro de 2012:** Jantar com grupo de membros da CCBP
- **11 de Setembro de 2012:** Jantar-Conferência com RTBF
- **12 de Setembro de 2012:** Business Drink no Porto
- **20 de Setembro de 2012:** Palestra ‘Relações Antwerpia – Porto’ no Porto
- **21 de Setembro de 2012:** Almoço-Debate “Energia: Desafios do Sector”
- **27 de Setembro de 2012:** Sessão de esclarecimento “Sucessão por morte de estrangeiros residentes ou com bens em Portugal: uma perspectiva luso-belga-luxemburguesa”
- **28 de Setembro de 2012:** Almoço-Debate “ A importância da Economia Social”
- **2 de Outubro 2012:** Pequeno almoço debate ‘Novas Leis do Arrendamento’
- **3 de Outubro de 2012:** Business Drink no Porto
- **11 de Outubro 2012:** Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos”
- **18 de Outubro 2012:** Pequeno-Almoço-Debate “Shipping: uma opção estratégica”
- **7 de Novembro de 2012:** Business Drink no Porto
- **7 de Novembro de 2012:** Visita à empresa Socodofil
- **13 de Novembro de 2012:** Conferência-debate “A Nova Medicina, Ciência-Tecnologia-Inovação: Impacto Social & Desafios Económicos”
- **19-25 de Novembro de 2012:** Semana Gastronómica
- **23 de Novembro de 2012:** Jantar de Gala
- **23 de Novembro de 2012:** Entrega dos Prémios “Torre de Belém”
- **29 de Novembro de 2012:** Business Cocktail com a C4G

## Jantar de Gala

*Hotel Sofitel Lisbon Liberdade - 23 de Novembro de 2012*

Mantendo a tradição de anos passados, no último dia 23 de Novembro, realizou-se o Jantar anual de Gala da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, que desta vez teve lugar no Hotel Sofitel, em Lisboa.

Além das distintas e assíduas presenças de SE o Embaixador do Grão-



Ducado do Luxemburgo, o Senhor Paul Schmit

e de SE o Embaixador de S.M. o Rei dos Belgas, o Senhor Bernard Pierre, os quais sempre apoiaram a nossa Câmara de Comércio, contamos ainda com a presença de S.E. a Embaixadora de Cabo Verde, a Sra. Madalena Neves, e com o Sr. Professor Doutor João Duque, Presidente do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa, como orador.

A estreitar-se nesta edição como convidado da CCLBL esteve o chef Adwin Fontein, vindo da Bélgica para confeccionar o menu especial para este evento. Os nossos convidados tiveram o privilégio de saborear um menu repleto de sabores tradicionais belgas.

À semelhança dos anos anteriores, foram ainda entregues os dois Prémios “Torre de Belém”. Prémios estes que têm como objectivo distinguir as empresas portuguesas, belgas ou luxemburguesas que tenham especial mérito no comércio internacional entre estes três países.



A edição 2012 do Jantar de Gala da CCLBL foi um evento mais íntimo no qual participaram muitos dos nossos membros, aos quais agradecemos a participação, especialmente ao BNP Paribas e à Solvay que tiveram uma presença predominante.

Não poderíamos deixar de referir e de agradecer o amável contributo que a Brussels Airlines, a Luxair, a Travelstore, a DCN Beers, a Neuhaus e a Guylian ofereceram ao jantar, bem como, todo o profissionalismo do Hotel Sofitel.

Sendo, tradicionalmente, um dos eventos mais notáveis da nossa Câmara de



Comércio, este jantar permitiu, não apenas um convívio à volta de uma mesa num ambiente requintado, mas também o reforço das relações trilaterais entre Portugal, a Bélgica e o Luxemburgo.





A Sra. Liliana Barbosa e o Sr. Conselheiro Christophe Schoentgen



Os Srs. Frédéric e Joana Frère



S.E. o Embaixador da Bélgica, Sr. Bernard Pierre e a Sra. Karin Pierre



O Sr. Dr. Pedro Pinto



S.E. o Embaixador do Luxemburgo, Sr. Paul Schmit



O Sr. Dr. Pedro Pinto com S.E. a Embaixadora de Cabo Verde, Sra. Madalena Neves e o Sr. Manuel Neves



O Sr. Prof. João Duque



S.E. o Embaixador da Bélgica, Sr. Bernard Pierre



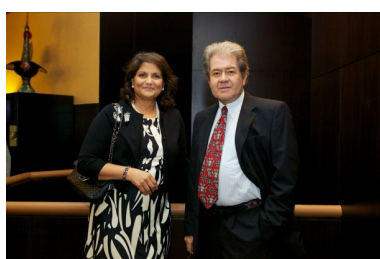
Os Srs. Claude e Colette Frère



O Sr. Dr. Luís Neto Galvão e o Sr. Dr. Miguel Trindade



O Sr. Jan Samyn, o Sr. Robert Matthé, a Sra. Edith Van Treeck e a Sra. Margo Heremans



Os Srs. Armando e Isabel Cró



S.E. o Embaixador do Luxemburgo, Sr. Paul Schmit e a Sra. Nadine Schmit



A Sra. Maria Herminia e o Sr. Arqtº Mário Branco



O Sr. Ricardo Leite e a Sra. Custódia Domingues



A Sra. Dra. Inês Pinto e S.E. o Embaixador da Bélgica, Sr. Bernard Pierre



O Sr. Dr. Luís Neto Galvão e o Sr. Dr. Pedro Pinto



## Prémio “Torre de Belém”

*Hotel Sofitel Lisbon Liberdade - 23 de Novembro de 2012*

Como tem vindo a ser hábito, no último dia 23 de Novembro, durante o Jantar de Gala da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa (CCLBL), procedeu-se à entrega da terceira edição dos prémios “Torre de Belém”. Nesta edição, com o objectivo de alargar a abrangência deste prémio, procedemos à alteração das suas categorias.

O Prémio Torre de Belém, contempla a categoria “Torre de Belém - Nacional” destinada a reconhecer o mérito de empresas estabelecidas em Portugal, e a categoria “Torre de Belém - Internacional” que reconhece o mérito de empresas estabelecidas na Bélgica ou no Grão-Ducado do Luxemburgo.

Em ambas as categorias o objectivo é destacar empresas que se tenham distinguido no domínio do comércio internacional entre Portugal, a Bélgica ou o Grão-Ducado do Luxemburgo no ano de 2011, independentemente de realizarem predominantemente actividades de importação ou exportação.

Tendo por base a deliberação do Júri do Prémio “Torre de Belém”, SE o Embaixador de S.M. o Rei dos Belgas, Senhor Bernard Pierre, anunciou o vencedor do “Prémio Torre de Belém - Internacional” o qual foi entregue ao Sr. Jan Samyn, representando a Seauton.

Coube a SE o Embaixador do Grão-Ducado do Luxemburgo, Senhor Paul Schmit, distinguir o vencedor do Prémio “Torre de Belém - Nacional”, entregue à Sra. Liliana Barbosa, representando a Fruti-Taipina.

É com entusiasmo que afirmamos que esta iniciativa por parte da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa foi, novamente, muito bem acolhida e considerada por todos os presentes como uma excelente forma de reconhecer e destacar empresas que têm um papel especial nos três mercados representados pela CCLBL.



S.E., o Embaixador da Bélgica, Sr. Bernard Pierre, a Sra. Liliana Barbosa da Fruti-Taipina e S.E., o Embaixador do Luxemburgo, Sr. Paul Schmit



A Sra. Margo Heremans da Seauton e S.E., o Embaixador da Bélgica, Sr. Bernard Pierre



# Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa

*Hotel Sofitel Lisbon Liberdade e El Corte Inglés - 19 a 25 de Novembro de 2012*

O último trimestre de 2012 foi para a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa uma época repleta de actividade e eventos que teve o seu ponto alto na Semana de 19 a 25 de Novembro na qual decorreu a Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa.

A Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa é uma tradição da CCLBL que tem por objectivo promover o contacto e intercâmbio entre Portugal e estes dois países numa iniciativa que reforça a acção contínua desta Câmara de Comércio em favorecer as relações comerciais trilaterais.



Neste sentido consideramos esta iniciativa de uma importância significativa na medida em que permite que se apresente a Portugal o que de melhor se faz em termos gastronómicos na Bélgica e no Luxemburgo levando a uma maior penetração destes hábitos e produtos no mercado nacional.

Para além de ser uma acção comercial eficiente, esta Semana é um momento de convívio e de celebração da cultura belga e luxemburguesa e destas comunidades em Portugal.

Este ano, e pela primeira vez, a Semana Gastronómica realizou-se simultaneamente em dois espaços de forma a aumentar a visibilidade dos produtos belgas e luxemburgueses e a abranger um maior número de pessoas. De acordo com o habitual, os eventos principais da Semana desenrolaram-se num hotel, desta vez, no Hotel Sofitel Lisbon Liberdade. A novidade residiu no facto de o evento se ter alargado a uma grande superfície de distribuição, o El Corte Inglés, que comercializa e disponibiliza produtos belgas e luxemburgueses, o que resulta na possibilidade de divulgação e aquisição simultânea destes produtos.



Comecemos por olhar para a dimensão principal da Semana Gastronómica, isto é, para as iniciativas que decorreram no Hotel Sofitel. Estas tomaram várias formas, desde a criação de menus especiais belgas e luxemburgueses, no restaurante AdLib, passaram por workshops de chocolate até uma exposição de banda desenhada belga e luxemburguesa.



Sendo que a gastronomia deu o mote a este acontecimento as refeições tornaram-se a nossa preocupação principal. Em conjunto com o Hotel Sofitel, colocamos à disposição menus belgas e luxemburgueses no restaurante do hotel para que o público em geral tivesse oportunidade de experimentar as especialidades destes países.

O menu englobava pratos típicos belgas como os tradicionais “Mexilhões com batatas fritas” ou ainda “Tomate recheado com camarão” e, no primeiro dia, dedicado à cerveja belga, tivemos pratos confeccionados à base de cerveja como o “Estufado de vaca com cerveja belga e batata frita”. Este primeiro dia da Semana Gastronómica proporcionou a possibilidade de realizarmos, ainda, uma Happy Hour destinada a dar a conhecer a cerveja belga.





Para além da promoção da gastronomia belga, o menu promovia também a cozinha luxemburguesa. O menu luxemburguês foi composto por “Creme de favas com bacon e molho de natas”, “Fillet Mignon de vitela salteada com tomilho e alho, castanhas glaceadas e cremoso de batatas” e uma fantástica combinação de “Pêra caramelizada, brioche e gelado de cerveja” deliciando os curiosos que se atreveram a provar. Esta acção de promoção dos produtos luxemburgueses foi complementada no dia 21 de Novembro, com um dia inteiramente dedicado ao Luxemburgo onde se realizou uma *Happy Hour* não só de cerveja luxemburguesa mas também do famoso vinho luxemburguês.

Numa semana dedicada às iguarias belgas e luxemburguesas não podia faltar o chocolate! Para além de estar presente em todas as refeições no restaurante do Hotel Sofitel e em quase todas as actividades realizadas, consideramos que este deveria ter um lugar de destaque, porque afinal não há quem não se delicie com o chocolate belga! Assim, realizamos não um, mas dois workshops de chocolate na sala *Jardin* do Hotel Sofitel.



A preparação destes workshops esteve ao cuidado do *chef* de pastelaria do AdLib, o *chef* Filipe Rato, que ensinou os participantes a prepararem verdadeiras obras-primas em chocolate. Para além das lições do chocolateiro, os workshops tiveram a participação da Sra. Odete Estevão, a Presidente do Cacau Clube de Portugal cuja intervenção incidiu sobre o mundo do chocolate. Estas acções foram, como habitualmente um sucesso, repletas de animação, de surpresas e de gula. Todos os participantes levaram para casa um *gift bag* com exemplares de chocolate belga.



Para além da gastronomia, esta semana procurou divulgar a cultura belga e luxemburguesa. A CCLBL considerou que a Banda Desenhada seria um bom tema complementar por representar uma “arte” em que os belgas e os luxemburgueses são exímios e por ser um assunto leve e interessante que poderia dar cor a esta iniciativa. Assim, trouxemos a Portugal uma exposição de Banda Desenhada amavelmente disponibilizados pela WBI (Wallonie-Bruxelles International), bem como vários exemplares de Banda Desenhada Luxemburguesa, gentilmente cedidos pela Embaixada do Luxemburgo. Para além destes exemplares, a exposição contou com a colaboração do Sr. Ricardo Leite, e ficou disponível para os mais curiosos no Hotel Sofitel ao longo de toda a semana prolongando-se até dia 3 de Dezembro. É de realçar que se verificou um grande interesse no público lisboeta e em todos aqueles que se encontravam no Hotel. Esta acção foi coroada, no dia 22 de Novembro, com uma apresentação sobre a Banda Desenhada a cargo de José Abrantes que procurou dar a conhecer um pouco melhor aquilo que está por trás destas histórias aos quadrinhos.





A vertente cultural da Semana Gastronómica teve ainda o contributo de um concerto luxemburguês, organizado pela Embaixada do Luxemburgo, no dia 21 de Novembro no Palácio Foz. Este espetáculo esteve a cargo do grupo **Artemandoline, Baroque Ensemble** que dedica o seu trabalho à música barroca.



Como já foi dito, este ano, pela primeira vez, a CCLBL foi mais além e marcou presença com a Semana Gastronómica também no El Corte Inglés. Se o evento no Hotel Sofitel foi um sucesso, o mesmo podemos dizer do que se passou no El Corte Inglés.

A ideia era despertar o interesse e a atenção da população para os produtos gastronómicos belgas e luxemburgueses num local onde estes pudessem ser adquiridos. O El Corte Inglés apareceu como o local natural para acolher esta iniciativa. Podemos afirmar, hoje, que esta acção foi muito bem recebi-

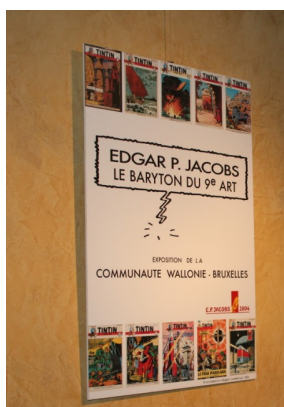
da e que as pessoas provaram e aprovaram as nossas iguarias!

Não poderíamos terminar sem deixar uma palavra de agradecimento a todos aqueles que contribuíram para a realização desta semana, em primeiro lugar ao Hotel Sofitel e, especialmente, àqueles que amavelmente deram o seu contributo material como a Embaixada do Luxemburgo, a WBI, a Café Tasse (representada pela Anamac), a Guylian, a Neuhaus, a Ecotrading, a DCN Beers e a Brussels Airlines.



Finda esta semana, é de realçar que organizar esta iniciativa é muito gratificante porque, para além de ser uma semana muito divertida e animada, permite que a Câmara se abra à população em geral e dê a conhecer o que de melhor se faz na Bélgica e no Luxemburgo.

Neste momento só nos resta mesmo dizer: para o ano há mais!



## O nosso obrigado a:



GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG  
Ambassade au Portugal

SOFITEL  
LUXURY HOTELS  
LISBON LIBERDADE



EcoTrading

GUYLIAN  
The World's Favourite  
Belgian Chocolates

neuhaus  
Créateur chocolatier  
1857

CHOCOLAT  
CAFÉ-TASSE  
BRUXELLES-BRUSSELS

DCN  
BEERS

WBI  
Wallonie-Bruxelles International

brussels  
airlines  
A STAR ALLIANCE MEMBER

## A Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa na imprensa...



### Em semana gastronómica Belga-Luxemburguesa

#### Sofitel Lisbon recebe especialidades gastronómicas, workshop de chocolate e relembra revista Tin Tin

Presstur 21-11-2012 (17h05) Até dia 25 de Novembro, o Sofitel Lisbon Liberdade está a receber a Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa que inclui especialidades gastronómicas da região, um workshop de chocolate e uma exposição de capas da revista Tin Tin.

Durante esta semana, ao almoço e ao jantar, o Restaurante AdLib está a servir pratos tradicionais destes países, "confeccionados a partir de ingredientes típicos pelo Chef Executivo do Restaurante AdLib, Daniel Schlaipfer, em parceria com Adwin Fontein, Chef Executivo do Sofitel Brussels Le Louise".

O ponto alto da Semana vai ser na sexta-feira, 23, com um Jantar de Gala, coordenado pelos Chefs Daniel Schlaipfer e Adwin Fontein, "que prometem trazer para a mesa os melhores sabores dos dois países", as inscrições podem ser feitas em [www.cdlibl.pt](http://www.cdlibl.pt), mediante pagamento. No Sábado, 24 de Novembro, às 15h30, o Chocolate Belga marca presença num workshop gratuito e aberto ao público, em que o Chef de Pastelaria do Restaurante AdLib, Filipe Rato, e Odete Estêvão, Fundadora do Cacau Clube de Portugal, ensinarão os participantes a preparar verdadeiras obras-primas em chocolate. As inscrições podem ser feitas através do [email@cdlibl.com](mailto:email@cdlibl.com).

Durante a semana, poderá ser visitada a Exposição de Banda Desenhada, produzida pela Wallonie-Bruxelles International, que integra "27 obras-primas do desenhista E.P. Jacobs", entre as quais o primeiro número da revista inspirada nas aventuras de Tin Tin – a célebre personagem de Hergé – datado 26 de Setembro de 1946, capas de edições entre 1946 e 1950 da revista Tin Tin e exemplares de Banda Desenhada Luxemburguesa.

A exposição pode ser visitada gratuitamente, no Bar Intra-Muros, entre as entre as 10h00 e as 22h00, até 30 de Novembro.

A Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa, é uma iniciativa do Sofitel Lisbon Liberdade, organizada em parceria com a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa.



#### SUGESTÕES

##### Sabe o que fazer hoje em Lisboa?

21/11/2012, 13:43h

Acabete e descubra quatro propostas do Destak para dar mais vida à sua terça-feira da melhor forma.

FÁBIA ESTRELA | [fabiast@destak.pt](mailto:fabiast@destak.pt)

A exposição E.P. Jacobs é uma das principais apostas do Sofitel Lisbon Liberdade, que recebe até 25 de Novembro, a Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa. Além da apresentação de 27 capas da revista de banda desenhada Tin Tin de 1946 a 1950, o hotel da Avenida da Liberdade acolhe workshops de Chocolate Belga (das 20 e 24 de Novembro, às 15h30) e menus com especialidades belga-luxemburguesas no Restaurante AdLib.

É apresentado hoje, às 19h, na Biblioteca da Sociedade Nacional de Belas Artes, o novo romance de Margarida Rebelo Pinto. A jornalista Fernanda Freitas vai falar sobre "O Amor é Outra Coisa", o 18.º livro da autora portuguesa mais lida em Portugal, com mais de 1.200.000 exemplares vendidos.

A voz de Lula Pena não deixa ninguém indiferente, e vai poder comprá-lo hoje, às 22h, na Sala Principal do Teatro Maria Matos. A cantora convida o guineense MU, para uma colaboração que vai ser admirada exclusivamente em palco. Novos ritmos e silêncios entrelaçam-se em improvisações para refazer o álbum de 2010 de Lula Pena "Troubadour", e baptizar o nascimento de canções originais. Preço 14 euros

A depressão europeia dos Tróvão traz a banda de metal ao Paradise Garage, em Lisboa, esta noite, às 21h. In Waves é o 5.º registo de longa-duração e serve de mote ao concerto. Preço 22 euros



#### Hoje, a não perder: Tintin, iPhoneography e trufas brancas!

20 Novembro 2012

Aventura, sabores sublimes e música enchem esta quarta-feira, 21 de novembro, com atividades que não pode perder!

Entre o regresso às **aventuras de Tintin**, uma nova visão da fotografia pela óptica de um **iPhone**, passando pelo sabor delicado da gastronomia **belga e luxemburguesa**, pela randade das **trufas brancas** e ainda pela sonoridade original de **Norberto Lobo**, estas são sugestões que não pode perder esta quarta-feira, 21 de novembro!

#### Manã

Quem não gosta de **Tintin**? A personagem de banda desenhada criada por **Hergé** é protagonista de uma exposição que decorre até 30 de novembro no **Hotel Sofitel Lisboa**. Vem descobrir as **aventuras de Tintin** pelo mundo, que já conquistaram várias gerações, numa Exposição de Banda Desenhada, produzida pela Wallonie-Bruxelles International, que integra 27 obras-primas do desenhista E.P. Jacobs, entre as quais o primeiro número da revista inspirada nas aventuras de Tintin, datado 26 de Setembro de 1946. A mostra tem entrada gratuita e pode apreciá-la entre as 10h00 e as 22h00 no **Bar Intra-Muros**.

#### Almoço

Já que está por aqui, aproveite para celebrar o dia do Luxemburgo no **restaurante AdLib**. No âmbito das celebrações da **Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa** que decorre no **Hotel Sofitel Lisboa**, há um menu especial com sabores originários deste país para degustar ao almoço, numa ementa especialmente criada para a ocasião. Os pratos típicos serão confeccionados a partir de ingredientes típicos pelo Chef Executivo do Restaurante AdLib, **Daniel Schlaipfer**, em parceria com **Adwin Fontein**, Chef Executivo do Sofitel Brussels Le Louise. Saiba mais sobre este menu no site do **Sofitel**.



www.jornal-contacto.lx | <http://semanariointercontacto.blogspot.com/> 28 DE NOVENO DE 2012 • ANO 42 • Nº 42 • 6426

O PRIMEIRO JORNAL DE LÍNGUA PORTUGUESA NO LUXEMBURGO



### Sofitel recebe Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa

08:22h - 16/11/2012

De 19 a 25 de Novembro, o Sofitel Lisbon Liberdade vai receber a Semana Gastronómica Belga-Luxemburguesa.

Em parceria com a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, o hotel da Avenida da Liberdade vai ser ponto de encontro da gastronomia e cultura destes dois países com várias iniciativas que incluem a Exposição "E.P. Jacobs, O Barltono da 9ª Arte", com Capas de edições de 1946 a 1950 da Revista TinTin, e de exemplares de Banda Desenhada Luxemburguesa, especialidades Belga-Luxemburguesas no Restaurante AdLib, Workshops de Chocolate e um Jantar de Gala.

A Exposição de Banda Desenhada, produzida pela Wallonie-Bruxelles International, integra 27 obras-primas do desenhista E.P. Jacobs, entre as quais o primeiro número da revista inspirada nas aventuras de Tin Tin – a célebre personagem de Hergé – datado 26 de Setembro de 1946. Com entrada gratuita, esta mostra poderá ser visitada no Bar Intra-Muros, entre as entre as 10h00 e as 22h00, até 30 de Novembro.

Ainda durante esta semana, ao almoço e ao jantar, o Restaurante AdLib vai oferecer aos seus visitantes a possibilidade de experimentar pratos tradicionais destes países, confeccionados a partir de ingredientes típicos pelo Chef Executivo do Restaurante AdLib, Daniel Schlaipfer, em parceria com Adwin Fontein, Chef Executivo do Sofitel Brussels Le Louise. O Chocolate Belga também marcará presença e será a estrela de dois workshops gratuitos e abertos ao público, dias 20 e 24 de Novembro, às 15h30, em que o Chef de Pastelaria do Restaurante AdLib, Filipe Rato, e Odete Estêvão, Fundadora do Cacau Clube de Portugal, ensinarão os participantes a preparar verdadeiras obras-primas em chocolate.



## Sofitel Liberdade recebe semana gastronómica Belga-Luxemburguesa

8 de Outubro de 2012 por Publituris



## Conferência-debate “A Nova Medicina, Ciência - Tecnologia - Inovação: Impacto Social & Desafios Económicos”

*Hotel Ritz, 13 de Novembro de 2012*



Health Cluster Portugal  
Polo de Competitividade da Saúde

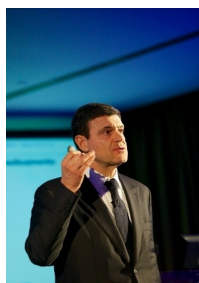
No passado dia 13 de Novembro a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa organizou, em parceria com a Embaixada da Bélgica, a Conferência-debate intitulada “A Nova Medicina, Ciência-Tecnologia-Inovação: Impacto Social & Desafios Económicos”. A saúde sempre foi um tema recorrente nos eventos da CCLBL, assim, a organização desta Conferência-debate tornou-se premente à medida que nos apercebemos das consequências que a reorganização financeira da Europa poderia ter neste sector.

Para esta reflexão, tivemos a sorte de contar com os contributos de intelectuais de relevo na área tanto portugueses como internacionais. Para a abertura da sessão contamos com o S.E. o Embaixador da Bélgica, o Sr. Bernard Pierre, assim como, com a intervenção do Presidente da CCLBL, o Sr. Dr. Pedro Pinto. Estando aberta a sessão, tomou a palavra o Sr. Dr. Ricardo Costa, jornalista de renome, que assumiu o papel de moderador da sessão.



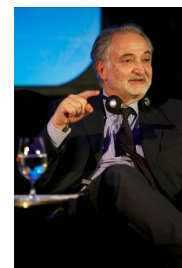
A primeira intervenção da tarde esteve à responsabilidade do Sr. Prof. Doutor João Lobo Antunes, Presidente do Instituto de Medicina Molecular, do qual foi fundador. Como académico e investigador, o Sr. Prof. Lobo Antunes dedica-se, não só à investigação e prática da medicina mas também, a pensar a medicina e a investigação científica e a pertinência da sua interligação actual.

Foi neste enquadramento que se posicionou a sua intervenção. Esta proporcionou-nos uma visão crítica sobre “A Nova Medicina” que implica integração de várias áreas científicas e tecnológicas, bem como, da investigação e da prática médica, tudo isto acompanhado de uma gestão eficiente e sustentável dos recursos.



Seguiu-se o Sr. Dr. Luís Portela que foi Presidente dos laboratórios Bial ao longo de vários anos e que é hoje Presidente do Health Cluster Portugal do qual foi fundador. Foi sobre este projecto de que nos falou. A sua participação visou demonstrar as potencialidades inerentes ao sector da saúde ligado à tecnologia em Portugal e na Europa. Sempre com uma postura positiva, procurou transmitir à audiência as possibilidades que esta área pode oferecer, se se gerir os recursos de forma sustentável e se se tiver em linha de conta a importância da investigação ligada ao mundo empresarial, sempre numa óptica de criação de valor.

Para terminar as intervenções, tivemos a honra de ouvir o ilustre Sr. Jacques Attali, uma figura incontornável na cena intelectual francesa e europeia. O Sr. Jacques Attali procurou abrir os horizontes da Conferência com uma intervenção mais abrangente que focou os desafios actuais que a Europa enfrenta e que devem ser ultrapassados de forma a permitir o sucesso e a competitividade no sector da saúde e da tecnologia, assim como noutros sectores. Esta intervenção levantou uma grande inquietação sobre o futuro da Europa e deu o mote para o interessante debate, conduzido por Ricardo Costa, que foi além das questões da saúde e se focou noutros temas como o futuro do estado social.



Para encerrar esta Conferência esteve presente S.E. o Ministro da Saúde, Sr. Dr. Paulo Macedo. A sua intervenção centrou-se nos desafios a Portugal mas também nas potencialidades deste país, nomeadamente, no que toca ao Serviço Nacional de Saúde.

Marcaram presença neste evento ilustres figuras do sector da saúde, político e diplomático. No final da sessão os participantes tiveram a oportunidade de conviver e de aprofundar as ideias discutidas num cocktail informal.



S.E. o Sr. Embaixador da Bélgica,  
Bernard Pierre



O Sr. Engº Jean Poncelet, O Sr. Dr. Pedro Pinto e S.E. o Embaixador do Luxemburgo, Sr. Paul Schmit



O Sr. Dr. Pedro Pinto



O Sr. Jacques Attali



S.E. o Ministro da Saúde, Sr. Dr. Paulo Macedo



O Sr. Prof. Doutor João Lobo Antunes e O Sr. Jacques Attali



O Sr. Dr. Pedro Pinto, O Sr. Embaixador da Bélgica, Bernard Pierre, S.E. o Sr. Ministro da Saúde, Dr. Paulo Macedo e o Presidente do Infarmed, Sr. Dr. Eurico Castro Alves



O Sr. Prof. Doutor João Lobo Antunes e Sr. Dr. Ricardo Costa



O Sr. Robert Matthé e O Sr. Dr. Luís Neto Galvão



A Sra. Engª. Sandra Derom



# A Conferência-debate na imprensa...

**Diário de Notícias**

**ENTREVISTA JOÃO LOBO ANTUNES**  
Neurologista chefe do Serviço de Neurologia da Universidade Nova de Lisboa

**"Vai chegar uma altura em que podemos ter de fazer escolhas dolorosas na saúde"**

Como se viveu a experiência de ser o primeiro a assumir a liderança da Unidade de Neurologia da Universidade Nova de Lisboa? **João Lobo Antunes:** Foi uma experiência muito enriquecedora. Desde o primeiro dia que me apaixonei pela profissão. Foi uma grande oportunidade de poder trabalhar com uma equipa de profissionais tão qualificados e com tanta vontade de aprender e de crescer. Foi uma grande oportunidade de poder trabalhar com uma equipa de profissionais tão qualificados e com tanta vontade de aprender e de crescer.

Como se viveu a experiência de ser o primeiro a assumir a liderança da Unidade de Neurologia da Universidade Nova de Lisboa? **João Lobo Antunes:** Foi uma experiência muito enriquecedora. Desde o primeiro dia que me apaixonei pela profissão. Foi uma grande oportunidade de poder trabalhar com uma equipa de profissionais tão qualificados e com tanta vontade de aprender e de crescer. Foi uma grande oportunidade de poder trabalhar com uma equipa de profissionais tão qualificados e com tanta vontade de aprender e de crescer.

**cm pharma**

**Sustentabilidade dos sistemas de saúde: ministro, economista, médico e empresário dão a sua visão**

07/11/2012 - 08:31

O sector da saúde atravessa uma transformação profunda, fruto de diversos factores: aumento da esperança de vida, organismos cada vez mais reduzidos devido à recessão económica profunda e imposição de medidas de austeridade, várias necessidades médicas ainda não satisfeitas, decréscimo na investigação clínica e na aplicação de novos blockbusters. Face a esta mudança de paradigma no universo da saúde, que futuro podem esperar os utentes e os profissionais? Para ficar a conhecer a opinião dos especialistas relativamente à sustentabilidade dos sistemas de saúde, a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa (CCLBL) e a Embaixada da Bélgica em Portugal convidam-no (a) a participar na Conferência-Debate "A Nova Medicina, Ciência - Tecnologia - Inovação: Impacto Social & Desafios Económicos", no próximo dia 13 de Novembro, a partir das 16:30, no Hotel Ritz Lisboa.

**Programa:**

Moderador: Dr. Ricardo Costa - Director do Seminário Expresso

16:30 - Sessão de abertura  
Mr. Bernard Pierre - Embaixador da Bélgica  
Dr. Pedro Pinto - Presidente da CCLBL

16:45 - "A Nova Medicina: Ciência, Tecnologia e Prática"  
Prof. Dr. João Lobo Antunes - Presidente do Instituto de Medicina Molecular

17:15 - "A Investigação e a Inovação na Saúde"  
Dr. Luís Portela - Presidente do Health Cluster Portugal

17:45 - "How can biotech sector succeed in adverse economic environment?"  
Prof. Jacques Attali - Economista Membro Honorário do Conselho de Estado Francês, Conselheiro Especial do Presidente da República Francesa entre 1981 e 1981, Fundador e Primeiro Presidente do Banco Europeu para a Reconstrução e Desenvolvimento, Presidente da Phatet Finance e CEO da Consultora Tecnológica A&A

18:30 - Debate  
Dr. Paulo Macedo - Ministro da Saúde

## página1

### Saúde

#### João Lobo Antunes defende racionamento

O médico neurologista João Lobo Antunes defendendo a necessidade do racionamento no sector da saúde. Ilumina conferência sobre a nova medicina e desafios económicos, realizada ontem em Lisboa, o conselheiro do Presidente da República Cavaco Silva mostrou-se "chocado" com as críticas ao recente parecer do Conselho Nacional de Ética para as Ciências da Vida, que defende a legitimidade ética do racionamento - com regras - de alguns medicamentos e exames médicos num contexto de crise económica. "Se, efectivamente, fossem ler o parecer perceberiam que é um parecer muito equilibrado, muito sensato, que reforça uma questão fundamental que é a aliança entre o médico e o doente", sublinhou João Lobo Antunes. O presidente do Instituto de Biologia Molecular destaca ainda o facto do parecer defender "não os melhores dos mais baratos, mas os mais baratos dos melhores" em matéria de medicamentos e tratamentos.

O Conselho Nacional de Ética para as Ciências da Vida, sublinha, chamou "muito mais uma vez à sociedade a responsabilidade de decidir solidariamente, num diálogo aberto e informado, as questões do racionamento ou as escolhas que vão ser feitas".

## Jornal de Notícias

### Jacques Attali "Entrámos na Europa numa era de 'cada qual por si'"

O ex-conselheiro de François Mitterrand diz ser preciso dar dimensão política ao projeto europeu

Texto: Eurico de Barros



Attali defende uma solução federal europeia. Foto: Sebastião Costa

O fundador e primeiro presidente do BNP, pensador, autor e cronista de "L'Europe, politique" e "Le Financé", Jacques Attali, organização que apoia iniciativas de inovação em todo o mundo, e o CEO da A&A, empresa de consultoria especializada em novas tecnologias, Jacques Attali, amigo conselheiro do presidente da República Mitterrand, esteve em Lisboa para falar na conferência "A Nova Medicina, Ciência - Tecnologia - Inovação: Impacto Social & Desafios Económicos". Em 2000, escreveu um livro intitulado "Tudo Bem, mas não é assim". Tendo em conta a dimensão da crise, Jacques Attali defende a necessidade de uma solução política, não apenas económica. Jacques Attali defende a necessidade de uma solução política, não apenas económica. Jacques Attali defende a necessidade de uma solução política, não apenas económica.

baixo - o nacionalismo. A saída por baixo é uma saída trágica. Acha que além de uma crise económica e política, a Europa está a viver também uma crise política, de falta de confiança na mesma? Concedo. A Europa teve o choque da tragédia da II Guerra Mundial, mas ainda também a vontade de sair dessa tragédia. E ao mesmo tempo havia a ameaça soviética. Hoje, essa ameaça já não existe, a guerra está esquecida e por isso já não temos um norte, porque já não existe um inimigo - felizmente ou infelizmente. Assim, estamos na era do "cada qual por si". Para um jovem francês ou português, a questão é a seguinte: "O que fazer à Europa? Ficar cada qual com a sua parte da Europa, ou uma parte dos mercados europeus. Na verdade, existe aqui a ideia que podemos chamar um G2, formado pela EUA e pela China, que se está a posicionar no mundo. A Europa, se estiver estruturada, organizada, pode também ela ter um diálogo direto com a China. Mas para isso seria preciso que a Europa existisse na realidade. Defende uma Europa federal como saída para esta crise? Sim, e foi por isso que falei na minha conferência nos homens de 1960. Nessa altura, havia também um grande crescimento económico e muito progresso técnico, mas ao mesmo tempo existia uma crise financeira. Eles retiraram-se sobre a prússia, tiveram a guerra de 1914-1918, tiveram Mussolini, Hitler, Stalin, tiveram a crise de 1929. Pode ser que tenhamos uma crise assim. É muito importante saber se vamos encontrar uma saída por cima - o federalismo - ou por

**PONTO FINAL** Se os dirigentes europeus não se conseguirem unir e assumir uma solução para a crise, a ruína é inevitável.

**"Sector da saúde continuará a ser protegido"**

Ministro Paulo Macedo garante que "a saúde continuará sempre a ser uma prioridade".

12-11-2012 21:16

Share 0, Gosto 0, Tweet 0, Comentário 0

O ministro da Saúde garante que o sector está protegido, numa altura em que "troika" está em Portugal para a sexta avaliação ao programa de assistência económica e financeira.

Nesta avaliação um dos grandes pilares diz respeito às reformas estruturais, mas Paulo Macedo diz que a saúde é parte integrante do Estado social, que o Governo quer preservar.

"O sector da saúde continuará a ser protegido em 2014 e nos anos seguintes, no sentido em que o Governo quer manter um Estado social e, claramente, quer manter um Serviço Nacional de Saúde", disse o ministro à margem da entrega dos prémios "Hospital do Futuro", que decorreu em Lisboa.

Questionado se receia uma alteração de prioridades com a nova avaliação da troika, Paulo Macedo respondeu que "a saúde continuará sempre a ser uma prioridade".

## página1

#### Paulo Macedo Portugal aposta em trazer doentes estrangeiros

O ministro da Saúde, Paulo Macedo, confirma que o Governo tem um plano para captar doentes estrangeiros. "Os ministérios estão neste altura a trabalhar para identificar os mercados mais promissores. Defende-se também a exportação do conhecimento e recursos humanos, a começar pelos países lusófonos. A ideia, para captar doentes estrangeiros, segundo o ministro da Saúde, passa por aproveitar o crescimento do sector privado e criar novos centros de excelência no Serviço Nacional de Saúde. "Em primeiro lugar, desenvolver as respostas no país, afirmando-se Portugal como um destino de excelência para o tratamento de determinadas patologias com uma oferta transversal decorrente do desenvolvimento de parcerias entre vários elementos da cadeia de valor, agregando prestadores de serviço, indústria, universidades, público, privado e área social. Em segundo lugar, desenvolver as respostas do país, afirmando-se igualmente Portugal como um emissor de serviços para o exterior e para a CPLP, contrariando em algumas áreas o fluxo histórico existente e potenciando outras áreas oportunidades que se perspectivam", disse.



## Lisboa acolhe conferência sobre sustentabilidade do SNS

Numa altura em que se discute a sustentabilidade dos sistemas de saúde, interrogando a necessidade de existir um racionamento de medicamentos e outras terapêuticas, incentivando a penetração de fármacos genéricos e dificultando a entrada de fármacos inovadores, "que futuro se pode esperar para o setor da saúde?" - esta será uma das questões em debate na Conferência "A Nova Medicina, Ciência - Tecnologia - Inovação: Impacto Social & Desafios Económicos".

O encontro, que decorrerá em Lisboa, no próximo dia 13 de novembro, a partir das 16h30, no hotel ritz, contará com a presença de Jacques Attali fundador do Banco Europeu para a Construção e Desenvolvimento, João Lobo Antunes, Luís Portela e o Ministro da Saúde.

A conferência sobre sustentabilidade do SNS vai procurar responder à necessidade de respostas sobre se "continua a fazer sentido defender o princípio "universal e tendencialmente gratuito", preconizado na Constituição? Podemos, no futuro, especular sobre o valor da vida humana? Até que ponto os Estados devem incentivar parcerias entre start ups tecnológicas e multinacionais farmacêuticas tendo em vista a investigação e desenvolvimento de novas moléculas?"

## Business Cocktail com a C4G

*Sede da CCLBL, Lisboa - 29 de Novembro de 2012*

No dia 29 de Novembro, a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa organizou na sua sede mais um business cocktail, durante o qual o Sr. Dr. Tiago Nascimento apresentou a **C4G**, empresa especializada na área de consultoria e gestão de negócio para o empreendedorismo.

Sendo a área representada pela C4G, uma área de interesse geral e de grande pertinência actual, a sessão foi muito dinâmica e produtiva. Seguiu-se um momento de Perguntas & Respostas para esclarecer as dúvidas dos participantes e aprofundar os tópicos mais relevantes.

Num ambiente informal, os presentes tiveram oportunidade de conviver, estabelecer contactos e saborear cerveja belga e vinho luxemburguês.



## Visita à Empresa Socodefil

*Socodefil, Lisboa - 7 de Novembro de 2012*

No passado dia 7 de Novembro a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa organizou, em estreita colaboração com o seu membro, a empresa Socodefil, uma visita às instalações desta mesma entidade. Esta acção teve como objectivo debater a importância da reabilitação dos centros urbanos, bem como demonstrar que o crescimento sustentado passa pelo respeito do património edificado e, assim, divulgar a acção exemplar desta empresa com mais de 30 anos de experiência na área de reabilitação de edifícios em centros históricos de cidades.

Este encontro favoreceu a oportunidade de criar laços com parceiros de negócio e de dinamizar oportunidades que possam criar sinergias positivas para o crescimento de áreas de negócio.

Para além da visita às instalações da empresa, realizou-se a apresentação de dois projectos de sucesso desta empresa sendo eles o Projecto Reabilitação Edifício Rua Angelina Vidal e o Projecto Terraços da Berlenga – Lourinhã.

Este evento contou com a co-organização da Câmara de Comércio Luso– Sueca.



## Pequeno-Almoço-Debate “Shipping: uma opção estratégica”

*ACL - 18 de Outubro de 2012*

A 18 de Outubro de 2012 a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, em estreita colaboração com o seu associado CSBA (Carlos de Sousa e Brito & Associados), levou a cabo a organização de um Pequeno-Almoço-Debate subordinado ao tema em epígrafe.

Este evento contou com as intervenções da Sra. Dra. Mafalda Rodrigues Fonseca, do Sr. Dr. Daniel Lobo Antunes e o Sr. Dr. Carlos de Sousa e Brito da CSBA e do Sr. Dr. Roy Garibaldi, membro da Comissão Executiva da Sociedade de Desenvolvimento da Madeira, S.A. (S.D.M.). Os temas abordados focaram-se no Direito Marítimo e no Registo Internacional de Navios.

Pela pertinência do tema bem como pela qualidade dos oradores verificou-se um grande número de inscrições.



**CSBA**  
CARLOS DE SOUSA E BRITO  
& ASSOCIADOS®

## Pequeno-Almoço-Debate “Novas Leis do Arrendamento”

*Palácio Barclays - Sotto Mayor - 2 de Outubro de 2012*

Como já vem sendo hábito, no início do passado mês de Outubro, a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa realizou, no inconfundível Palácio Barclays - Sotto Mayor, em colaboração com o nosso membro pbbr um Pequeno-Almoço-Debate intitulado “A Nova Lei do Arrendamento”.

Este Pequeno-Almoço contou com a esclarecedora participação da Sra. Dra. Teresa Freire que proferiu a intervenção principal. Esta deu origem a um dinâmico debate onde se demonstrou um grande interesse da audiência pelo tema.

Mais uma vez, pela qualidade dos oradores e pelo momento oportuno para discutir o tema em questão verificou-se uma grande adesão dos nossos contactos.

**pbbr.a**  
SOCIEDADE  
DE ADVOGADOS, RL

## Almoço-debate “A importância da Economia Social”

*Hotel Tiara Park Atlantic Lisboa - 28 de Setembro de 2012*

A dia 28 do mês de Setembro, a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa associou-se à Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa, na organização de um Almoço-Debate subordinado ao tema “A importância da Economia Social”.

Este evento teve como orador principal S.E. o Ministro da Solidariedade e Segurança Social, o Sr. Dr. Pedro Mota Soares.

Pela altura crítica que se vive em Portugal e na Europa, onde o futuro do Estado Social é incerto e onde, frequentemente vemos as prioridades económicas e financeiras a ocuparem o topo da agenda política e mediática, foi de grande relevância a abordagem integrada da Economia com a visão Social e do papel do Estado.

Este evento contou também com a associação da Câmara de Comércio Sueca e a Câmara de Comércio Holandesa.



O Sr. Dr. Pedro Mota Soares



## Sessão de Esclarecimento “Sucessão por morte de estrangeiros residentes ou com bens em Portugal: uma perspectiva luso-belga-luxemburguesa”

*Escritórios da Miranda, Correia & Amendoeira Associados - 27 de Setembro*

Sabendo que quando se reside fora do nosso país de origem existem muitas questões e dúvidas em relação aos mais variados tópicos jurídicos e, tendo em conta que, nem sempre estas questões são de resolução simples, procuramos organizar uma sessão de esclarecimento subordinada ao tema “Sucessão por morte de estrangeiros residentes ou com bens em Portugal”.

Esta Sessão foi organizada em estreita colaboração com a Miranda Correia Amendoeira & Associados – Sociedade de Advogados RL e focou-se numa perspectiva luso-belga luxemburguesa. O orador desta sessão foi o Sr. Dr. Diogo Bártolo.

Podemos afirmar, com grande satisfação, que esta sessão de esclarecimento despertou grande interesse na comunidade belga e luxemburguesa mas também a estrangeiros de outras nacionalidades residentes em Portugal. É, sem dúvida, uma acção a repetir e a aprofundar.



## Almoço-debate “Energia: Desafios do Sector”

*Hotel Intercontinental, Palácio das Cardosas no Porto - 21 de Setembro de 2012*

A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, em estreita colaboração com a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa, organizou no Porto um almoço-debate, no dia 21 de Setembro de 2012. A realização deste contou ainda o apoio de outras Câmaras bilaterais e da Anje.

O Dr. Artur Trindade, Secretário de Estado da Energia, foi o convidado de honra deste almoço-debate no qual abordou o tema “Energia: Desafios do Sector”.

Este foi um evento capaz de proporcionar uma reflexão crítica sobre uma das questões fulcrais para Portugal e, além disso, foi a ocasião perfeita para alargar a rede de contactos pessoais e de negócios.



O Sr. Dr. Artur Trindade

## Palestra “Relações Antuérpia-Porto”

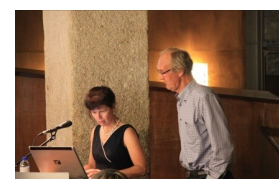
*Casa da Rua da Alfândega Velha - 20 de Setembro de 2012*

A Antwerpen Cultuurstad, realizou, no passado dia 20 do mês de Setembro, no Porto, uma Palestra submetida ao tema “Relações Antuérpia– Porto”. A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa apoiou a iniciativa divulgando a mesma e marcou presença através do seu representante no Porto, o Sr. Robert Matthé.

Este era um tema que há muito sentíamos necessidade em abordar já que estas relações bilaterais históricas têm um grande simbolismo na ligação entre Portugal e a Bélgica. Surgiu a oportunidade quando uma visita de 50 naturais da Antuérpia passou pelo Porto a convite da Antwerpen Cultuurstad.

Para este evento contamos com a presença da Sra. Dra. Veronique Joukes (Universidade de Trás-os-montes e Alto Douro) como oradora. A palestra foi uma viagem histórica que focou os principais pontos de colaboração, de entre os quais se destaca a criação de uma Feitoria, em 1499, de Portugal na Antuérpia, que assumia funções semelhantes às dos Consulados actuais.

A Palestra foi proferida em holandês.



## Jantar-Conferência com a RTBF

11 de Setembro de 2012

No passado dia 11 de Setembro a equipa da RTBF, encabeçada por Guy Lemaire, iniciou uma viagem de cinco dias a Portugal. Este projecto belga, que se dedica ao teleturismo, conheceu várias cidades portuguesas. Começou a jornada por Lisboa, passou pelo Porto, Coimbra e, ainda Guimarães, Capital Europeia da Cultura 2012.

A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa não perdeu a oportunidade de se reunir com estes visitantes num jantar em Lisboa, logo no seu primeiro dia na capital portuguesa. A reunião iniciou-se com um cocktail na residência do Sr. Embaixador e continuou com um Jantar-Conferência. Este jantar ocorreu no Hotel Sana Lisboa. Contou com o Presidente Honorário da CCLBL, o Sr. Eng<sup>o</sup> Jean Poncelet, como orador, bem como com o Sr. Frédéric Frère, o Sr. Joost De Raeymaeker, o Sr. Paul Mathieu e a Sra. Viviane Durieux.

Foi um evento muito animado que teve como objectivo dar as boas-vindas a este grupo de belgas a Portugal.



## Jantar com um grupo de sócios da Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa e assinatura de Acordo Protocolar

Hotel Altis Avenida - 8 de Setembro de 2012



A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa e a Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa, em Bruxelas, mantêm uma relação de grande proximidade, colaboração e amizade. Existe uma verdadeira parceria e cooperação no fomento das relações económicas e comerciais entre a Bélgica e Portugal.



Neste sentido, no passado dia 8 de Setembro, a CCLBL organizou no Hotel Altis Avenida um jantar com um grupo de membros da CCBP.

No jantar esteve presente o Presidente da Câmara Belgo-Portuguesa, o Sr. Jan Vanfraechem, e ainda o Presidente Honorário da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, o Sr. Eng<sup>o</sup> Jean Poncelet.

Entre outros assuntos abordou-se neste jantar a institucionalização da relação de amizade e cooperação entre as duas Câmaras de Comércio num Protocolo formal.

Este acordo protocolar foi assinado pelos presidentes da CCLBL e da Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa, o Sr. Dr. Pedro Pinto e o Sr. Jan Vanfraechem, respectivamente.

Este é um acordo de cooperação que se centra em cinco pontos-chave. Estes pontos abrangem questões como o intercâmbio de informações que importem a ambas as Câmaras ou a colaboração na organização de eventos como a participação em feiras ou organização de missões económicas e empresariais.

Para além destes tópicos, o protocolo procura afirmar a estreita colaboração e entreeajuda no que toca aos pedidos e propostas de negócio recebidos por qualquer uma das Câmaras. Tal permite uma resposta mais eficiente e bem sucedida dos pedidos recebidos.

Por fim foi acordado que será feito um esforço para que exista, pelo menos um administrador comum a ambas as Câmaras.

Este protocolo é um exemplo do espírito de cooperação com outras Câmaras de Comércio que a CCLBL pretende incutir às suas actividades. Ao ser posto em prática, funciona já como um instrumento muito útil que beneficia as duas Câmaras de Comércio e as relações comerciais luso-belgas.

## Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos”

*Hotel Tiara Park Atlantic — 11 de Outubro de 2012*

A inovação, o empreendedorismo e o financiamento de projectos são temas de grande actualidade e, por isso, quisemos dar aos nossos contactos mais próximos toda a informação e esclarecimentos necessários para não perderem esta tendência. Assim, no passado dia 11 de Outubro, a Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa, realizou, em Lisboa, um Seminário submetido ao tema “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos”.



Quisemos abordar esta temática por considerarmos que mais do que uma tendência é uma necessidade da economia europeia. Actualmente já não conseguimos competir a nível de preços com os nossos concorrentes directos e, consequentemente, devemos competir a nível da qualidade. Para tal é preciso inovar e empreender, o que não é possível sem financiamento. Considerando estes três tópicos indissociáveis decidimos abordá-los de forma integrada.

Este Seminário decorreu na manhã de 11 de Outubro e subdividiu-se em dois painéis recheados de especialistas.

O primeiro painel foi dedicado à Inovação e à propriedade intelectual. Foi moderado pelo Sr. Dr. César Bessa Monteiro, Presidente da Associação Portuguesa dos Consultores de Propriedade Industrial. O primeiro orador foi o Sr. Prof. Dr. Daniel Bessa, director-geral da Cotec, que eloquentemente nos falou da urgência de inovação e da necessidade de se desenvolver mais a consciência dos empresários portugueses em relação à inovação e à propriedade intelectual. A fechar este painel, tivemos o privilégio de ouvir o Sr. Serge Quazzotti, vindo do Luxemburgo, que abordou as questões da inovação numa perspectiva luxemburguesa.



O segundo painel foi moderado pelo Sr. Jorge Nascimento, jornalista de economia do Jornal Expresso e centrou-se na relação entre o empreendedorismo e o financiamento de projectos. Para abordar estes temas a sessão foi aberta pelo Sr. Prof. Doutor João Duque, com a intervenção mais crítica da manhã, abordando de forma geral a situação actual que Portugal atravessa, sempre com o empreendedorismo, a inovação e o investimento como soluções que se impõem.

Em seguida focou-se mais o tema do financiamento de projectos, começando com o Sr. Engº Carlos Lajas da Agência da Inovação, que fez uma abordagem dos vários programas que a agência oferece e executa. Subsequentemente ouvimos o Sr. Engº Paulo Caetano, Presidente da APCRI, que nos veio falar das várias oportunidades disponíveis no mundo do Capital de Risco, mundo este ainda pouco explorado em Portugal.

Para terminar, tivemos o muito útil contributo do Sr. Giuliano Bidoli que nos veio falar os vários instrumentos de financiamento disponíveis no Luxemburgo e nos falou do exemplo ímpar de sucesso deste país no âmbito do financiamento de projectos e de instrumentos de angariação de fundos. Na sequência desta intervenção, o Sr. Dr. João Alpendre, CFO, Managing Partner da Espírito Santo Ventures, fechou a sessão apresentando os métodos de financiamento da ES Ventures e dando exemplos de casos de sucesso em Portugal e no estrangeiro.

Depois de encerrada a sessão, os participantes puderam usufruir de um simpático almoço-conferência. Este contou com a presença do Sr. Dr. Pedro Reis, Presidente da AICEP, como orador. A sua intervenção centrou-se na evolução positiva das exportações portuguesas. Antes de se finalizar houve ainda oportunidade para um curto debate que serviu para os participantes discutirem os tópicos abordados ao longo da manhã.







O Sr. Dr. Pedro Pinto



O Sr. Serge Quazotti, o Sr. Prof. Daniel Bessa, S.E o Embaixador do Luxemburgo, Sr. Paul Schmit, o Sr. Dr. Pedro Pinto, S.E. o Embaixador da Bélgica, Sr. Bernard Pierre, o Sr. Dr. César Bessa Monteiro e o Sr. Engº Jean Poncelet.



O Sr. Serge Quazotti



O Sr. Prof. João Duque



O Sr. Dr. Pedro Reis e o Sr. Dr. Pedro Pinto



O Sr. Engº Carlos Lajas



S.E. o Embaixador do Luxemburgo, o Senhor Paul Schmit



O Sr. Engº Paulo Caetano



O Sr. Dr. João Alpendre



O Sr. Giuliano Bidoli



A Sra. Dra. Maria da Luz de Sousa



O Sr. Dr. Pedro Reis



A Sra. Dra. Vera Carvalheira e o Sr. Dr. Alexandre Jardim

## Artigo “A Inovação e sua Protecção”

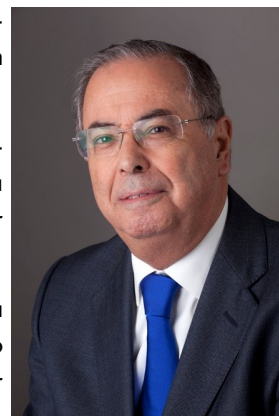
A inovação, escorada na protecção que lhe é garantida pela Propriedade Intelectual é alavanca fundamental para nos ajudar a sair da crise e a prosseguir um crescimento sustentado.

O mundo mudou. A globalização acelerou as trocas comerciais e o progresso tecnológico e permitiu o aparecimento de novos agentes, que entram em concorrência com a Europa na sua área de excelência: os produtos e serviços de elevado valor acrescentado.

Segundo Michel Barnier, Comissário responsável pelo Mercado Interno, a garantia de um nível adequado de protecção dos Direitos de Propriedade Intelectual no Mercado Único é essencial para a economia europeia. O progresso vai depender de novas ideias, conhecimentos e processos e não haverá investimento em inovação, se os direitos não forem convenientemente protegidos.

A crise que actualmente vivemos não deixa de constituir um desafio à nossa capacidade e empenho. Perante as dificuldades pode adoptar-se uma de duas atitudes: a do pessimismo, conformismo e passividade, entregando-se a outros e, nomeadamente ao Estado, a solução dos nossos problemas. Ou pode adoptar-se atitude diferente: a da luta, do dinamismo e da perseverança.

É, então, que a Propriedade Intelectual tem um papel insubstituível a desempenhar: o de garantir que a iniciativa e o engenho são premiados e que os gastos com a investigação e inovação não são feitos em vão.



**César Bessa Monteiro**



Sócio da pbbr e Presidente da ACPI –  
Associação Portuguesa dos Consultores  
em Propriedade Industrial

## Artigo “Luxembourg Investement and Fund Raising Vehicles”



Luxembourg is recognized worldwide as a leader and pioneer in the fund industry. The key factors in Luxembourg's success are several such as a political stability, tax efficient solutions with low regulatory and country risk and high skilled and multilingual workforce. Luxembourg has established itself as a market leader in product innovation for UCITS and non-UCITS. Indeed, the Luxembourg legislation, through its ongoing diversification, offers a plentitude of investment vehicles, ranging from highly regulated UCITS and more lightly regulated

SICARs and SIFs to Soparfis and securitization vehicles. Luxembourg recognizes the diversity of legal structures world wide and is probably unique in the world. It offers a broad range of investment structures, appropriate to different investor profiles. Accordingly, for every kind of situation, which will depend of the type of investor (i.e. from private to corporate) and the size of portfolio (i.e. from small to large), the investors will find in Luxembourg a tailor-made investment vehicle which will fit their requirements and needs. The investment vehicles offered by Luxembourg are either non-regulated companies or structures that are supervised by the Luxembourg Commission de Surveillance du Secteur Financier (“CSSF”).

The most common and well known fund raising vehicles in Luxembourg are the SIFs and the SICARs. Both investment vehicles are regulated by the CSSF. SIFs are regulated under the provisions of the law dated 13<sup>th</sup> February 2007 which abolished the existing law of 19<sup>th</sup> July 1991 on the investment funds dedicated to institutional investors. On 6<sup>th</sup> March 2012 the Luxembourg Parliament adopted a new piece of legislation that modifies the Luxembourg law of 13<sup>th</sup> February 2007. The SICARs are regulated under the provisions of the amended law of 15<sup>th</sup> June 2004.

The SIFs were created to replace older legal frameworks which were not adapted to meet new market trends and requirements. The SIF law provides greater flexibility regarding the choice of investment policy and more flexible regulatory regime. SICARs are investment vehicles designed specifically to suit the needs of Private Equity and Venture Capital. SICARs allow direct or indirect contributions of assets to be made to entities in view of launches, development or listing on a stock exchange.

**Giuliano Bidoli**

Head of Tax and Corporate  
Engineering and Member of  
Executive Board of Experta

## História de Sucesso

### *Agarrar Sorrisos, LDA*

Trabalho em medicina dentária desde o ano de 1993, altura em que terminei o curso e abri o meu consultório em Guimarães, minha cidade natal. Como toda a gente, fui alimentando e concretizando alguns sonhos profissionais e extra-profissionais; um dos que fui adiando consecutivamente foi o sonho de expandir o meu consultório para o estrangeiro. Por razões de vária ordem, estava agora numa altura propícia para o fazer.

Pensei sempre num país do norte ou centro da Europa, pois desde há muito que admiro a sua organização social, a limpeza e a monumentalidade das suas cidades, o civismo, a qualidade de vida e o elevado sentido de cidadania dos seus cidadãos. Atrai-me a proximidade geográfica de tantas cidades importantes e a rapidez com que saltamos entre tantos países. O país por mim escolhido para avançar porque era o que reunia o maior leque das referidas características e porque tem uma importante comunidade portuguesa foi o Luxemburgo, só me faltava saber como seria a burocracia que teria que vencer para conseguir abrir o consultório.

Um dia bem cedo, seriam umas 7 da manhã, fui "googlar", mandei então um mail para uma tal CCLBL, que eu desconhecia totalmente, mas que insistia em aparecer sempre que eu conjugava palavras chave como Portugal-Luxemburgo, exportar, etc... Mande um mail a explicar o que pretendia e se me poderiam ajudar de alguma forma. Nunca o esquecerei, um par de horas depois, tinha na minha caixa de correio eletrónico, um voto de encorajamento e de boas vindas, uma explicação sequencial de todos os passos que teria que dar com um link para cada um deles se achasse pertinente mais informação e ao fim disto tudo ainda terminava com um agradecimento pelo facto de os ter contactado. Fiquei estarecido e fui pesquisar mais um pouco sobre esta instituição que me parecia tão anormalmente eficaz. Deparei-me com inúmeras iniciativas de elevadíssimo interesse cultural (eu estou a viver a capital europeia da cultura, ando com gostos exigentes), social e profissional. Como resultado deste apoio ímpar, estou pronto a inaugurar a clínica no Luxemburgo, que espero fazer no início do ano de 2013.

Este é o meu testemunho de agradecimento e admiração à CCLBL e, não sabendo se é abusivo aproveitar este espaço para o fazer, gostava de vos convidar a todos, a visitar a minha clínica quando forem ao Luxemburgo.

Quanto aos sonhos, já ando a correr atrás de um outro que insiste em fugir-me há vários anos - conseguir acabar uma maratona, vou tentar em Paris em Abril de 2013. Por falar nisso mesmo, despeço-me que tenho que ir fazer o meu treino de hoje. Bem hajam.



**João Paulo Ribeiro**

Sócio gerente



## Conhecer melhor...

### Fruti-Taipina (empresa vendedora do Prémio Torre de Belém—Nacional)

A Fruti-Taipina, Lda tem um forte know-how em duas actividades distintas, mas complementares, nomeadamente, o comércio por grosso de frutas e produtos hortícolas e o transporte de mercadorias.

Os investimentos ao nível das novas tecnologias e melhoria das instalações, realizados nos últimos anos, permitiram à Fruti-Taipina alcançar o objetivo de aumentar a capacidade produtiva, possibilitando, consequentemente, um significativo aumento das exportações, com a garantia de padrões de excelência e qualidade de todos os seus produtos.



## Contato

semanário  
www.jornal-contato.lu | http://semanariocontato.blogspot.com/ 28 DE NOVOBRO DE 2012 • ANO 42 • Nº 42 • 642 €  
O PRIMEIRO JORNAL DE LÍNGUA PORTUGUESA NO LUXEMBURGO

Galardão entregue em Lisboa

### Fruti-Taipina ganha prémio Torre de Belém

A empresa portuguesa Fruti-Taipina foi a grande vencedora do prémio "Torre de Belém" na modalidade de exportação.

O galardão promovido pela Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa foi recebido pela empresária Liliana Barbosa (na foto) durante o jantar de gala no encerramento da Semana Gastronómica Belgo-Luxemburguesa, que decorreu em Lisboa (ver artigo supra). Trata-se de uma empresa sediada na zona de Cantanhede que se destaca na exportação de produtos frescos para o Luxemburgo. Na modalidade de importação, o prémio foi entregue à empresa belga Seauton.

Foto: Joost De Raeymaeker



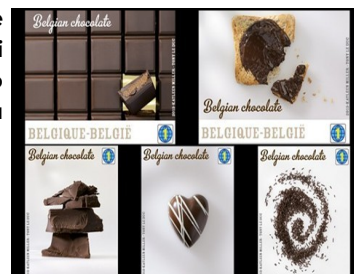
### Christophe Schoentgen (Conselheiro da Embaixada do Luxemburgo)

No dia 12 de Novembro o Senhor Christophe Schoentgen assumiu as funções de Conselheiro da Embaixada do Grão-Ducado do Luxemburgo em Portugal, em substituição do Senhor Stan Myck.

## Dizem por aí ...

...que os correios belgas, BPost, lançaram uma colecção de selos com sabor e cheiro a chocolate. Homenageando a tradição chocolateira da Bélgica, foi criada uma original colecção de selos coberta por uma fina camada com o aroma e o sabor do inconfundível chocolate belga. Esta edição especial será lançada no próximo ano. É de ficar com água na boca!

(Fonte: Jornal de Notícias online de 9 de Novembro de 2012)



...que a Bélgica está no pódio mundial da atractividade de investimentos estrangeiros (IDE). De acordo com o último relatório da Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento (CNUCED), a Bélgica ocupa o segundo lugar como país mais atractivo para o IDE. Segue Hong Kong, que ocupa o primeiro lugar e ultrapassa Singapura que é agora o terceiro país do ranking. Bem posicionado também se encontra o Luxemburgo num excelente quarto lugar.

(Fonte: CNUCED.org - 6 de Julho de 2012)

...que o Luxemburgo é o campeão das naturalizações! Segundo dados revelados pelo Eurostat, o Grão-Ducado tem a taxa mais elevada de nacionalizações concedidas por número de habitantes, da União Europeia. As taxas mais elevadas foram verificadas no Luxemburgo, Suécia, Bélgica e Reino Unido. No Luxemburgo, os portugueses foram o grupo mais representado na aquisição de nacionalidade luxemburguesa, com uma taxa de 31,3%.

(Fonte: Le Essentiel online de 16 de Novembro de 2012)



...que este natal pode oferecer um pedacinho do Luxemburgo! A *Gëlle Fra*, a ponte Adolphe e a *Pétrusse*, as colinas do *Grund* ou ainda a Praça de Metz, a Catedral e o *Palais grand-ducal* foram retratadas numa colecção de pequenos ovos decorativos. Estas obras de arte ilustram a cidade do Luxemburgo repleta de um ambiente natalício e podem ser encontradas em <http://www.lhoir.eu/>. São, definitivamente, peças únicas que vale a pena colecionar!

(Fonte: Wort.lu - 26 de Novembro de 2012)

...que a Solvay, sócio protector da CCLBL, se encontra no top 100 das empresas mais inovadoras do mundo! Neste ranking, estabelecido pela Thomson Reuters, as empresas americanas e japonesas são as mais numerosas com 47 e 25 representantes, respectivamente, já a Europa conta com 21 empresas representadas, tendo perdido lugar em relação ao ano anterior.

(Fonte: lalibre.be - 04 de Dezembro de 2012)



## Novos Membros

---

### Agarrar Sorrisos, Lda

Clínica de Medicina dentária.

**Contacto:**

João Paulo Ribeiro  
Sócio Gerente

TM: +351 919 359 235  
Morada: Alameda Alfredo Pimenta, 285  
4810-012 Guimarães

### Raymond Goebbels - Membro Individual

Serviços de Consultadoria.

**Contacto:**

TEL: +352 26 37 53 15 / TM: +352 621 28 25 11 / FAX: +352 26 37 53 16

Email: raymond.goebbels@rjpg.eu

### Banco Bic

**Contacto:**

Vera Costa  
Administrativa  
TEL: +351 213 598 168 / FAX: +351 213 598 494  
Email: vera.costa@bancobic.pt

Avenida António Augusto de Aguiar, 132  
1050-020, Lisboa



### Lisnave Estaleiros Navais, SA

**Contacto:**

Humberto Bandeira  
Public Relations & Clients Assistance Manager  
TEL: + 351 265 799 179/ TEL: + 351.961 447 494 / FAX: + 351 265 719 275  
Email: bandeira@lisnave.pt

Head Office Mitrena  
2901-901 Setúbal  
PORTUGAL



## PORTUGAL: RELACIONAMENTO ECONÓMICO COM A BÉLGICA

### COMÉRCIO DE BENS

BALANÇA COMERCIAL	2007	2008	2009	2010	2011	Var % <sup>a</sup> 07/11	2011 Jan/Set	2012 Jan/Set	Var % <sup>b</sup> 11/12
Expedições	982.348	966.884	783.841	1.055.762	1.334.824	10,2	931.539	1.029.456	10,5%
Chegadas	1.746.167	1.848.076	1.465.015	1.626.441	1.511.849	-2,7	1.164.343	1.028.430	-11,7%
Saldo	-763.820	-881.192	-681.174	-570.679	-177.025	--	-232.804	1.026	-
Coef. Cob.	56,3%	52,3%	53,5%	64,9%	88,3%	--	80%	100%	-

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhares de euros

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2007-2011; (b) Taxa de variação homóloga 2011-2012

2007 a 2009: Resultados definitivos; 2010 a 2012: Resultados preliminares

POSIÇÃO E QUOTA DA BÉLGICA	Unid.	2007	2008	2009	2010	2011	2012 Jan/ Set
Bélgica como cliente de Portugal	Posição	9	9	9	9	9	10
	% Saídas	2,57	2,49	2,47	2,87	3,15	2,47
Bélgica como fornecedor de Portugal	Posição	7	7	7	7	8	9
	% Entradas	2,91	2,88	2,85	2,85	2,62	3,04

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Nota: Os termos Saídas e Entradas correspondem aos agregados (Expedições+Exportações) e (Chegadas+Importações), cujas designações se referem às trocas comerciais IntraUE e ExtraUE, respectivamente.

OPERADORES ECONÓMICOS	Unid.	2007	2008	2009	2010	2011
Exportadoras para a Bélgica	Nº Empresas Portuguesas	1.641	1.461	1.286	1.497	1.716
Importadoras da Bélgica		3.401	3.059	2.343	2.394	2.815

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística



## PORTUGAL: RELACIONAMENTO ECONÓMICO COM O LUXEMBURGO

### COMÉRCIO DE BENS

BALANÇA COMERCIAL	2007	2008	2009	2010	2011	Var % <sup>a</sup> 07/11	2011 Jan/ Set	2012 Jan/ Set	Var % <sup>a</sup> 11/12
<b>Expedições</b>	104.027	62.702	53.291	53.458	57.375	-11,8	43.468	46.176	6,2%
<b>Chegadas</b>	165.102	179.877	97.282	49.765	60.121	-16,3	48.495	48.961	1,0%
<b>Saldo</b>	-61.075	-117.175	-43.991	3.693	-2.746	--	-5.027	-2.785	-
<b>Coef. Cob.</b>	63,0%	34,9%	54,8%	107,4%	95,4%	--	90%	94%	-

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhares de euros

Notas: (a) Média aritmética das taxas de crescimento anuais no período 2007-2011; (b) Taxa de variação homóloga 2011-2012

2007 a 2009: Resultados definitivos; 2010 a 2012: Resultados preliminares

POSIÇÃO E QUOTA DO LUXEMBURGO	Unid.	2007	2008	2009	2010	2011	2012 Jan/ Set
<b>Luxemburgo como cliente de Portugal</b>	<b>Posição</b>	32	42	42	48	50	57
	<b>% Saídas</b>	0,27	0,16	0,17	0,15	0,14	0,12
<b>Luxemburgo como fornecedor de Portugal</b>	<b>Posição</b>	38	39	44	59	57	54
	<b>% Entradas</b>	0,28	0,28	0,19	0,09	0,10	0,14

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Nota: Os termos Saídas e Entradas correspondem aos agregados (Expedições+Exportações) e (Chegadas+Importações), cujas designações se referem às trocas comerciais IntraUE e ExtraUE, respectivamente.

OPERADORES ECONÓMICOS	Unid.	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Exportadoras para o Luxemburgo</b>	<b>Nº Empresas Portuguesas</b>	377	399	364	303	403
<b>Importadoras do Luxemburgo</b>		272	285	264	217	199

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

**A Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa  
deseja-lhe um Feliz Natal e um Ano Novo repleto de sucesso!**

—

**La Chambre de Commerce Luso-Belgo-Luxembourgeoise vous  
souhaite un Joyeux Noël et une Bonne Année remplie de succès!**

—

**De Luso-Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel wenst u  
een Vrolijk Kerstfeest en een Nieuw Jaar vol met succes!**



**Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa**

Av. Duque d'Ávila, 203, 5º — 1052-082 Lisboa, Portugal

Tel: (+351) 213 152 502 — Fax: (+351) 213 547 738

E-mail: [info@cclbl.com](mailto:info@cclbl.com) — [www.cclbl.com](http://www.cclbl.com)



Esta publicação conta com o apoio das Três Regiões Belgas.

## Anexo XIV:

CONTACTO 13 DE MARÇO DE 2013

comércio & negócios 31

Com atendimento 24 horas por dia

## João Paulo Ribeiro abre clínica dentária no Luxemburgo

Com 20 anos de experiência clínica, o médico-dentista João Paulo Ribeiro inaugurou em final de Fevereiro a sua Clínica Médica Dentária no Grão-Ducado, país que escolheu pela "excelente localização, pelo facto de estar perto das grandes cidades, pelo civismo das pessoas, o seu sentido de organização, e pelo facto de existir uma grande comunidade portuguesa".

Guimarães, a cidade onde nasceu Portugal, é também o "berço" deste médico que desde muito jovem sonha em ser dentista. Formado em 1992 em Medicina Dentária pela Faculdade do Porto, tem especialidade e prática clínica em Implantologia e Cirurgia Oral. Após os estudos, montou o seu consultório em Guimarães e o negócio começou a crescer desde então.

"Sempre gostei imenso de lidar com as pessoas e sempre transmiti aos meus colaboradores que temos de conseguir que as pessoas saiam da Clínica João Paulo Ribeiro mais felizes do que quando entraram, que se sintam bem, com sorrisos mais bonitos", explica o médico ao CONTACTO, sempre sorridente.

A Clínica trabalha com implantologia, próstodontia, periodontologia, ortodontia, odontopediatria e patologia oral, entre outras áreas. "Sempre gosto muito de tratar o paciente como um todo. Gosto imenso de fazer as planificações, como vamos reabilitar, que estética vamos fazer, de pensar nos casos", refere o médico-dentista.

João Paulo Ribeiro desfruta há cerca de oito anos um método totalmente inovador, que aplica rotineiramente no consultório de Guimarães, designado "All on Four" ("Tudo em Quatro"). O método consiste numa técnica cirúrgica que permite extrair, no mesmo dia, todos os dentes que forem necessários, colocando quatro implantes em cada maxilar (superior e inferior) e, no mesmo dia, uma prótese fixa sobre os implantes.

"A pessoa começa a cirurgia às 8h da manhã, às 10h30 a cirurgia está terminada, às 12h é feita uma prova e às 16h o cliente tem os dentes fixos, sai da Clínica com todos os dentes, com um novo sorriso", explica com orgulho o médico.

Detentor de vários prémios internacionais, em 2002 recebeu um prémio de investigação, graças à sua técnica no campo dos auto-entretos ósseos. Na literatura mundial sobre medicina dentária não se conhecem estudos semelhantes, o que torna o seu trabalho num caso sem paralelo.

Em 2010, a Clínica João Paulo Ribeiro em Guimarães, que conta já com 22 colaboradores, média de 80 pacientes por mês, recebe também uma distinção do Centro de Implantologia da Coreia do Sul, por ser considerada uma clínica exemplar, de qualidade mundial, ao nível da colocação dos implantes.

A Clínica no Grão-Ducado é liderada pelo médico João Paulo Ribeiro e conta ainda com os médicos João Torres, Joana Torres e Rui

João Paulo Ribeiro vem viver para o Luxemburgo para iniciar este projecto a convite de João Paulo Ribeiro, e pensam que se irão "adaptar bem", até porque já se conhecem todos desde a Universidade, "e o espírito de equipa e união ajudará à adaptação ao país".

Ajudado a um corpo clínico de excelência, esta clínica conta com instalações modernas e confortáveis e está equipada com tecnologias inovadoras.

Com um investimento que ronda meio milhão de euros, o médico vimaranense teve um grande apoio da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguesa (CCLBL).

"A Câmara de Comércio ajudou-me de uma forma impressionante, pelo que demorei apenas meio ano até abrir", explicou.

A Clínica Médica Dentária João Paulo Ribeiro fica localizada numa das artérias principais de Wasserbillig (65, Grand-rue), no Norte do país, fronteira com a Alemanha, que, segundo o médico vimaranense, "é um potencial mercado para a Clínica".

"Os 20 anos de experiência permitem-me ter vivido todo o tipo de experiências clínicas, desde a formação, estágios, criação de clínica, ensino, palestras e gestão", frisa o médico.

O desafio agora é pôr à prova, numa sociedade multifacetada, uma filosofia da medicina dentária que já deu provas em Portugal.

"Este país social e culturalmente plural, cristaliza de um ideal europeu, apresenta-se-me como o espaço certo para pôr em prática esta concepção da medicina dentária, voltada para o paciente", concluiu o médico.

Mais informações sobre a Clínica Médica Dentária João Paulo Ribeiro pelo tel. 661 315 006.



Ouverture de la clinique dentaire de João Paulo Ribeiro

**Anexo XV:****Diagrama de Actividades**

<b>Dia</b>	<b>Actividades Realizadas</b>
<i>3 de Setembro</i>	<p>Ambientação com o espaço e procedimentos da Câmara de Comércio Luso-Belga-Luxemburguês (CCLBL).</p> <p>Tarefas a realizar durante o estágio:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acção Comercial - Angariação de Novos Membros</li> <li>2. Propafs – Propositions d'affaires</li> <li>3. Possível criação da Newsletter de Natal</li> <li>4. Organização de Eventos principalmente de Seminários e Semana Gastronómica.</li> </ol>
<i>4 de Setembro</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acção Comercial – Actualização da Base de Dados de contactos potenciais novos membros</li> <li>2. Propafs – familiarização com os procedimentos de tratamento de “Pedidos de Emprego”; “Ofertas de Emprego”; “Pedidos de Informação”; “Oportunidades” – Motivos comuns de contacto da população e empresas. Relacionados com a realidade Belga e Luxemburguesa. Criar soluções e um procedimento de resposta mais eficiente para estes problemas.</li> <li>3. Registo da CCLBL na AICEP</li> </ol>
<i>5 de Setembro</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Finalização da actualização da base de dados de contactos de potenciais novos membros</li> <li>2. Pesquisa de Protocolos entre Câmaras de Comércio que sirvam de exemplo ao protocolo a assina entre a CCLBL e a CC Belgo-Portuguesa</li> <li>3. Pesquisa de informação sobre concursos de Comércio Internacional e internacionalização: nomeadamente de critérios de avaliação dos concorrentes que sirvam de base ao prémio “Torre de Belém” (que verá os seus critérios alterados para dar a possibilidade a mais empresas de participarem)</li> <li>4. Alteração aos objectivos do estágio</li> </ol>
<i>6 de Setembro</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação e finalização da pesquisa sobre concursos de Comércio internacional;</li> <li>2. Continuação da Acção Comercial: findo o processo de actualização da Base de Dados de contactos de potenciais membros, iniciei o processo de formulação e envio de cartas de divulgação da acção da CCLBL para potenciais membros.</li> <li>3. Organização das presenças no evento “Sessão de esclarecimento sobre direitos de sucessão por morte de estrangeiros residentes em Portugal – uma perspectiva Luso-Belga-Luxemburguesa” organizada em parceria com a sociedade de advogados Miranda Correia Amendoeira e Associados no dia 27 de Setembro de 2012.</li> </ol>
<i>7 de Setembro</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preparação do evento “Seminário Empreender, Inovar e Financiamento de Negócios” a realizar a 11 de Outubro de 2012. Implicou a realização de Fichas de inscrição e de uma Base de Dados para a mailing list</li> </ol>

	(pesquisa de entidades ligadas ao tema)
10 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conclusão da Base de Dados para o Seminário “Seminário Empreender, Inovar e Financiamento de Negócios” a realizar a 11 de Outubro de 2012.</li> <li>2. Pesquisa do Mercado Farmacêutico Luxemburguês ( resposta a Propaf) – Legislação, condições de entrada, preços médios;</li> <li>3. Resposta a Propaf: Colaboração na exportação de Azeite para o mercado Belga-Luxemburguês (Contacto com a AICEP, pesquisa das melhores formas de entrar no mercado e de possíveis distribuidores)</li> </ol>
11 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cancelamento do almoço com o Ministro da Segurança Social, previsto para 12 de Setembro e organizado pela CCILF.</li> <li>2. Acção Comercial: finalização das cartas para potenciais novos membros</li> </ol>
12 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: Vinho Verde – Empresa portuguesa quer exportar para o Luxemburgo, solicitou informações sobre legislação e imposto sobre a importação de bebidas alcoólicas. Efectuei pesquisa e contactei com a Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa e com a Câmara de Comércio Luxemburguesa.</li> <li>2. Preparação do Protocolo entre a CCLBL e a Câmara de Comércio Belgo-Portuguesa. Criação da Versão portuguesa do mesmo.</li> </ol>
13 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: Medicina Dentária – Pesquisa de Legislação, documentação e procedimentos para exercer e abrir uma clínica no Luxemburgo. (O dono da empresa acabou por se tornar associado, foi a minha primeira angariação!)</li> <li>2. Preparação do apoio ao Festival de Cinema “DocLisboa” que este ano homenageará uma realizadora belga, Chantal Akerman – Divulgação e tentativa de angariação de patrocínios por parte de membros (empresas luso-belgas-luxemburguesas). Acabei por concretizar uma possibilidade de patrocínio por parte da Brussels Airlines (oferta da viagem para Chantal Akerman)</li> </ol>
14 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: Trabalhadores da construção civil de Portugal para a Bélgica. Pesquisa de documentos e formalidades necessárias (Documento e Certificado Limosa)</li> <li>2. Pesquisa de transportadoras que façam transporte de produtos e material de Bruxelas para Lisboa para a Semana Gastronómica e Jantar de Gala.</li> <li>3. Preparação do orçamento do seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos” – Hotel + audiovisuais + oradores.</li> </ol>
17 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reunião de “Ponto de Situação” com os presidentes Pedro Pinto e Jean Poncelet na PBBR;</li> <li>2. Pesquisa de temas para seminários 2013 em CC Belgas e Imprensa Belga.</li> </ol>
18 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acompanhamento do Propaf Clínica Dentária – preparação de visita ao Luxemburgo por parte da “Agarrar Sorrisos Lda”, nomeadamente, preparação de uma reunião com o Ministério da Saúde</li> </ol>
19 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Divulgação do Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos” – Mailing</li> </ol>

	2. Propaf: Pesquisa de lista de empresas exportadoras de carne para a Bélgica.
20 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tratamento logístico das inscrições para o Pequeno-almoço debate com a PBBR associado ao tema “Alterações à lei do arrendamento”</li> <li>2. Propaf: Exportação de bijutaria para o Luxemburgo: pesquisa de parceiros e legislação;</li> <li>3. Acção Comercial: Início de follow up aos potenciais novos membros anteriormente contactados;</li> <li>4. Reunião com a embaixada da Bélgica e representações regionais para discutir o pedido de subsídios de financiamento da CCLBL (discussão sobre subsídios dados para o funcionamento da CCLBL e para a realização de projectos; discussão sobre plano de actividades da CCLBL para 2013 – mais centrado no desenvolvimento das trocas comerciais e investimento no sentido Bélgica-Portugal, nomeadamente com a participação em feiras internacionais, no acompanhamento e organização de missões empresariais a Portugal e à Bélgica e na adaptação dos temas dos seminários a estas questões; centrado também na promoção da imagem de marca da Bélgica, através da semana gastronómica mais centrada na promoção e venda de produtos belgas)</li> </ol>
21 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação do Follow up da Acção Comercial;</li> <li>2. Actualização das condições e critérios de avaliação para a participação no prémio “ Torre de Belém”</li> </ol>
24 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: Formalidades necessárias para a constituição de uma empresa no Luxemburgo. Necessidade de existência de um gestor/director residente no Luxemburgo.</li> </ol>
25 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização do Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de projectos” a realizar a 11 de Outubro: Contacto de organizações empresariais para divulgarem o seminário; preparação de uma resenha com os Cvs dos oradores;</li> <li>2. Propaf: Começar uma empresa de distribuição de Vinho na Bélgica</li> </ol>
26 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: exportar vinho para a Bélgica. Informações de procedimentos para abrir uma empresa e de pagamento do imposto “accise” (ao consumo sobre determinados produtos como bebidas alcoólicas);</li> <li>2. Criação de um Dossier que sirva de base de dados com os Propafs realizados.</li> </ol>
27 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preparação do Conselho de Administração da CCLBL;</li> <li>2. Pesquisa sobre feiras internacionais em Portugal onde a CCLBL possa participar/organizar a participação dos seus membros – Contactos com a FIL;</li> <li>3. Preparação da Candidatura da CCLBL aos prémios de internacionalização do BES – Prémio para a Melhor Câmara de Comércio;</li> <li>4. Propaf: importadores belgas de produtos portugueses (vinho, azeite, sapatos, móveis e cerâmica);</li> </ol>

	5. Análise dos documentos sobre os subsídios ao financiamento e aos projectos da CCLBL.
28 de Setembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização do Almoço-Debate com o Ministro da Solidariedade e Segurança Social Pedro Mota Soares: Recepção dos inscritos pela CCLBL;</li> <li>2. Propaf: Abrir uma empresa no Luxemburgo; Enviar tabalhadores para o Luxemburgo (attestation d'UE – atestado de qualificações);</li> <li>3. Organização da Semana Gastronómica: contactar Fnac para possível acção conjunta na promoção de Bandas Desenhadas belgas e luxemburguesas;</li> <li>4. Organização do Seminário: “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos” a realizar dia 11 de Outubro – preparação de resenha de informações sobre as entidades que divulgaram o seminário</li> </ol>
1 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prémio “Torre de Belém” – Divulgação (organização da base de dados de potenciais empresas concorrentes – útil para conhecer o mercado português, belga e luxemburguês);</li> <li>2. Divulgação do Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de Projectos” a realizar dia 11 de Outubro – contacto com entidades que estão a divulgar o seminário.</li> </ol>
2 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação do trabalho relativo ao Prémio “Torre de Belém”;</li> <li>2. Propafs: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Listas de importadores de produtos portugueses;</li> <li>• Abrir empresa no Luxemburgo: todas as informações para abrir SARL;</li> <li>• Exportar telhas cerâmicas: listas de importadores de materiais de construção civil</li> </ul> </li> <li>3. Reunião com o Presidente honorário para discutir trabalho desenvolvido nos propafs e formas de melhorar os procedimentos de resposta.</li> </ol>
3 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação do trabalho relativo ao Prémio “Torre de Belém”;</li> <li>2. Propaf: procurar informação sobre o modelo r101 para registo na Câmara Municipal da cidade onde a empresa será instalada na Bélgica;</li> <li>3. Pesquisa sobre acções de outras Câmaras de Comércio para comparar procedimentos;</li> <li>4. Follow up da Acção Comercial;</li> <li>5. Preenchimento do formulário de candidatura e redacção da candidatura ao Prémio de Internacionalização – Melhor Câmara de Comércio, do BES.</li> </ol>
4 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: modelo r101 que afinal era o E101 que actualmente se designa por A1 (tem que ver com o registo na Segurança Social);</li> <li>2. Follow up da acção comercial.</li> </ol>
8 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Follow up da acção comercial;</li> <li>2. Organização da “Semana Gastronómica”: contactos com o El corte inglês para eventual colaboração</li> </ol>
9 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização do Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de projectos – ultimação de questões logísticas;</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>Organização da “Semana Gastronómica” – Criação de logótipo;</li> <li>Propaf: Listas de importadores/distribuidores belgas e luxemburgueses de produtos alimentares, têxteis, calçado e vinhos; Lista de importadores de materiais metálicos (aço e zinco)</li> </ol>
10 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Propaf: Lista de fabricantes e distribuidores de Aço e Zinco belgas; Empresa belga procura fabricante de calçado artesanal português (para teatro) – propafs desenvolvidos em conjunto com a Câmara de Comércio belgo-portuguesa;</li> <li>Organização do Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de projectos” – ultimização de questões logísticas</li> </ol>
11 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Seminário Organização do Seminário “Inovar, Empreender e Financiamento de projectos”</li> </ol>
12 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Propafs: Descobrir se empresa Belga (ALVI) ainda existe; procurar lista de fabricantes de máquinas e equipamentos da Bélgica e Luxemburgo;</li> <li>Organização da “Semana Gastronómica”: contactos com El corte Inglés para estabelecer colaboração;</li> <li>Acção Comercial – Lisnave como possível membro.</li> </ol>
15 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Finalização dos documentos e candidatura aos Prémios de Internacionalização – Melhor Câmara de Comércio do BES;</li> <li>Follow up da acção comercial</li> <li>Propaf: Attestation d’UE</li> </ol>
16 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Início do processo de renovação da acreditação na Federação das Câmaras de Comércio Belgas;</li> <li>Leitura do processo de pedido de “Utilidade Pública” para a CCLBL;</li> <li>Reunião de Ponto de Situação com o Sr. Jean Poncelet.</li> </ol>
17 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Tradução do Relatório de actividades 2011 e do Programa de Actividades para 2012 no âmbito da Acreditação na Federação das Câmaras de Comércio Belgas;</li> <li>Actualização de Base de Dados para a Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro.</li> </ol>
18 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pequeno-almoço Debate organizado em parceria com a CSBA - escritório de advogados intitulado “Shipping: uma opção estratégica.”;</li> <li>Propaf: parceria com empresa de vinhos;</li> <li>Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro.</li> </ol>
19 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Reunião de Ponto de Situação com os Presidentes e restante staff da CCLBL;</li> <li>Recolha de informação geral sobre a situação económica da Bélgica e Luxemburgo (empresas, sectores, emprego, regiões, etc);</li> <li>Pesquisa sobre temas ligados ao mar para eventual seminário,</li> <li>Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro.</li> </ol>
22 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Follow up da Acção Comercial;</li> <li>Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro: Visita ao Hotel Ritz e Elaboração dos convites.</li> </ol>
23 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro.</li> </ol>



	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Preparação da documentação para a acreditação na Federação das Câmaras de Comércio Belgas;</li> <li>3. Pesquisa sobre assuntos dos mar: Cluster do Mar.</li> </ol>
24 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preparação da documentação a acreditação na Federação das Câmaras de Comércio Belgas;</li> <li>2. Organização do Prémio Torre de Belém: Follow up;</li> <li>3. Organização da Semana Gastronómica: contactos para patrocínios para a Tômbola e Chocolates.</li> </ol>
25 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Finalização da preparação dos documentos para a acreditação na Federação das Câmaras de Comércio Belgas;</li> <li>2. Propaf: Pedido de estabelecimento de parceria com CCLBL por uma empresa de vinhos e gourmet (acabou por ser reencaminhado para a CCBP)</li> </ol>
26 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Envio do pedido de acreditação para a BLCCA;</li> <li>2. Propaf: Clínica dentária – procedimentos de recrutamento e abertura de empresa no Luxemburgo;</li> <li>3. Organização da Semana Gastronómica e do Prémio Torre de Belém.</li> </ol>
29 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: caixilharia de alumínio e PVC – contactos mais informações de mercado</li> <li>2. Follow up da Acção Comercial e do Prémio Torre de Belém</li> </ol>
30 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Follow up do Prémio Torre de Belém;</li> <li>2. Propaf: contactos de azeite e mangueiras</li> <li>3. Análise e implementação do relatório de segurança e higiene no trabalho da CCLBL</li> </ol>
31 de Outubro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização da Semana Gastronómica: estabelecimento de contactos para patrocínio;</li> <li>2. Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro;</li> <li>3. Follow up do Prémio Torre de Belém.</li> </ol>
2 de Novembro	---Ponte---
5 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: Abrir uma Empresa no Luxemburgo (empresa de energias renováveis, condições especiais; informações sobre regime fiscal);</li> <li>2. Follow up do Prémio Torre de Belém</li> </ol>
6 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Seguimento de Propafs antigos;</li> <li>2. Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro;</li> <li>3. Follow up do Prémio Torre de Belém;</li> <li>4. Organização da semana gastronómica.</li> </ol>
7 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro;</li> </ol>
8 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro;</li> <li>2. Propafs: Internacionalização de empresa de moda feminina portuguesa (natura) para o mercado Belga e Luxemburguês; Procura de parceiros para empresa de porcelana portuguesa (peças de arte e decoração.</li> </ol>
9 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro;</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Recepção das candidaturas do Prémio Torre de Belém;</li> <li>3. Propaf: moda feminina (internacionalização de empresa portuguesa – natura) e de procura de contactos de potenciais parceiros.</li> </ol>
12 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização da Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro;</li> <li>2. Organização do Prémio Torre de Belém.</li> </ol>
13 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conferência-Debate intitulada “A Nova Medicina – Desafios Económicos”, dia 13 de Novembro;</li> <li>2. Propaf: parceiros para empresa de mármore, moda feminina (natura) e pesquisa sobre background de empresas belgas para assegurar que são de confiança.</li> </ol>
14 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propafs: verificação de empresa (contactos com outras câmaras e banco BIL); aconselhamento sobre métodos de pagamento no Luxemburgo; pesquisa de contactos para importador Belga de vinho do porto;</li> <li>2. Início da Newsletter</li> </ol>
15 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da Newsletter;</li> <li>2. Continuação do propaf de avaliação da fiabilidade das empresas.</li> </ol>
16 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da Newsletter;</li> <li>2. Organização da Semana Gastronómica</li> </ol>
19 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da Newsletter;</li> <li>2. Organização da Semana Gastronómica;</li> <li>3. Organização das candidaturas so Prémio Torre de Belém.</li> </ol>
20 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da Newsletter;</li> <li>2. Organização e assistência ao Workshop de chocolate no âmbito da Semana Gastronómica;</li> </ol>
21 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da Newsletter;</li> <li>2. Organização da Semana Gastronómica.</li> </ol>
22 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da Newsletter;</li> <li>2. Organização do Jantar de Gala Anual.</li> </ol>
23 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organização do Jantar de Gala Anual;</li> <li>2. Jantar de Gala Anual.</li> </ol>
26 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preparação do Conselho de Administração;</li> <li>2. Acção Comercial direccionada aos candidatos e vencedores do Prémio Torre de Belém;</li> <li>3. Continuação da Newsletter;</li> </ol>
27 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conselho de Administração;</li> <li>2. Continuação da Newsletter;</li> <li>3. Propafs: contactos de empresas</li> </ol>
28 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da Newsletter;</li> <li>2. Actualização da Base de Dados de contactos da CCLBL.</li> </ol>
29 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da Newsletter;</li> <li>2. Actualização da Base de Dados de contactos da CCLBL;</li> <li>3. Propafs: contactos de empresas;</li> <li>4. Preparação de Business Cocktail.</li> </ol>
30 de Novembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Finalização da Newsletter</li> </ol>

3 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Criação de Dossier de Propafs Digital;</li> <li>2. Contactos com potenciais participantes na feira alimentaria;</li> <li>3. Questões logísticas da newsletter.</li> </ol>
4 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisão e ultimas alterações à newsletter</li> </ol>
5 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisão e ultimas alterações à newsletter;</li> <li>2. Leituras sobre investimento na Bélgica, Luxemburgo e Portugal.</li> </ol>
6 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realização de um documento submetido ao tema “investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo”. Vantagens e procedimentos para se investir e viver nestes países.</li> </ol>
7 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realização de um documento submetido ao tema “investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo”. Vantagens e procedimentos para se investir e viver nestes países.</li> </ol>
10 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação do trabalho da semana anterior;</li> <li>2. Propaf: contactos de empresas portuguesas importadoras de caviar (pedido de um empresa belga).</li> </ol>
11 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Revisão da Newsletter;</li> <li>2. Actualização do documento “investir em Portugal, na Bélgica e no Luxemburgo”</li> <li>3. Elaboração de cartas de agradecimento referentes aos apoios recebidos na organização da Semana Gastronómica.</li> </ol>
12 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preparação de entrevista do Presidente da CCLBL para o jornal “Vida Económica” sobre o papel das Câmaras de Comércio e as relações Luso-Belgas-Luxemburguesas.</li> </ol>
13 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Arrumações nas instalações da CCLBL;</li> <li>2. Revisão da newsletter com a gráfica;</li> <li>3. Pesquisa para o Seminário “Exportar: apoios, financiamento e logística”</li> </ol>
14 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação da pesquisa para o Seminário “Exportar: apoios, financiamento e logística”;</li> <li>2. Propaf: Empresa belga procura contactos de empresas portuguesas fabricantes e e exportadoras de aparelhos de iluminação.</li> </ol>
17 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aceitação de novo sócio;</li> <li>2. Propaf: exportações de material da construção civil e envio de trabalhadores para o Luxemburgo – questões do IVA luxemburguês;</li> </ol>
18 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Propaf: Questões de IVA em vendas directas a particulares no Luxemburgo (continuação do anterior);</li> </ol>
19 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Envio das Newsletters;</li> <li>2. Envio de Cartas de agradecimento;</li> <li>3. Propafs: Questões de IVA e internacionalização de empresa de charcutaria</li> </ol>
20 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Continuação do Trabalho do dia anterior;</li> </ol>
21 de Dezembro	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Execução de diligências para o pedido de declaração de utilidade</li> </ol>

	pública (pasta da utilidade pública útil para a descrição da instituição no relatório por no documento)
2 de Janeiro	---
3 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propafs: - Primor: contactos de distribuidores de charcutaria na Bélgica; - Vestuário Infantil: Pedido proveniente da Bélgica de contactos de empresas fabricantes de vestuário infantil portuguesas; - Iva no Luxemburgo: esclarecimentos sobre questões de iva em vendas à distância (a particulares)</li> </ul>
4 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação do trabalho do dia anterior;</li> </ul>
7 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marcação de reuniões para apoio à internacionalização e estabelecimento de parcerias;</li> <li>• Implementação de medidas sugeridas no Relatório de Segurança e Higiene no Trabalho;</li> <li>• Análise da possibilidade de participação num evento da Federação das Câmaras de Comércio Belgas e Luxemburguesas (BLCCA). Este evento engloba a reunião anual (BLCCA Academy e um fórum de negócios intitulado <i>Greater Region Business Days 2013 (GRBD)</i>;</li> </ul>
8 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estabelecimento de contactos com potenciais participantes na Feira Alimentária 2013 – nomeadamente com a empresa Anamac representante portuguesa da marca belga Café Tasse;</li> <li>• Elaboração de lista das novas empresas e marcas belgas representadas/presentes em Portugal em 2012 a pedido da embaixada.</li> </ul>
9 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualização da Documentação para o novo ano (Fichas de inscrição; documentação promocional; membros);</li> <li>• Propaf: Sistema Fiscal do Luxemburgo.</li> </ul>
10 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboração dos termos e condições para o novo website da CCLBL</li> <li>• Propafs: - Verificação de Fiabilidade de empresa; -Procura de contactos de contabilista no Luxemburgo</li> </ul>
11 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação do trabalho do dia anterior</li> </ul>
14 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Início do trabalho de preparação da participação da feira batibouw na Bélgica em cooperação com a CCBP: criação de base de dados de empresas portuguesas no ramos da construção civil para divulgar e convidar a participar.</li> </ul>

15 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação do trabalho do dia anterior</li> </ul>
16 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propafs:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lista de contactos de distribuidores de mobiliário luxemburgueses;</li> <li>2. Informações sobre o sistema fiscal aplicado às Sociedades Comerciais de Responsabilidade Limitada (SARL) no Luxemburgo.</li> </ol> </li> </ul>
17 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisão do novo site da CCLBL</li> <li>• Leitura do Documento "Notas políticas gerais do Ministérios dos Negócios Estrangeiros belga"</li> </ul>
18 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação do trabalho dos dias anteriores</li> </ul>
21 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propafs: - Abrir empresa na Bélgica - Verificação fiabilidade de empresa</li> <li>• Organização do Dossier de Propafs</li> </ul>
22 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propafs: - Exportação de produtos portugueses de excelência - Procura de parceria com empresa luxemburguesa por parte de empresa portuguesa de carpintaria</li> <li>• Organização da Feira Internacional Alimentaria 2013</li> <li>• Criação de modelo de resposta a Propafs</li> </ul>
23 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organização do Dossier de Propafs;</li> <li>• Criação do organograma da CCLBL;</li> <li>• Propaf: Abertura de Empresa no Luxemburgo</li> </ul>
24 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação do trabalho do dia anterior</li> </ul>
25 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualização da Base de Dados da CCLBL</li> <li>• Reunião de Ponto de Situação e Planeamento do ano 2013 com o Presidente Honorário da CCLBL, o Sr. Jean Poncelet.</li> </ul>
28 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formalidades burocráticas de aceitação de novo membro e marcação de reunião com o mesmo.</li> <li>• Contactos com a Câmara de Comércio Angolana</li> <li>• Organização da Feira internacional Alimentária 2013 – Preparação de questões logísticas</li> </ul>
29 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propaf: Lista de fabricantes de calçado feminino em Portugal</li> <li>• Reunião de ponto de situação e preparação do novo ano com o Presidente Honorário da CCLBL o Sr. Jean Poncelet</li> </ul>
30 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Divulgação da assinatura do Protocolo entre a CCLBL e a Agência Nacional para a Gestão do Programa Aprendizagem ao Longo Vida (AN Proalv);</li> <li>• Estabelecimento de contactos para a divulgação da abertura da Clínica Dentária de um dos nossos membros no Luxemburgo (processo de estabelecimento desta clínica acompanhado por mim desde o início)</li> <li>• Avanço no processo de pedido de estatuto de Utilidade Pública.</li> </ul>

31 de Janeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Divulgação da abertura da Clínica Dentária no Luxemburgo junto dos meios de comunicação lusófonos no Luxemburgo.</li> <li>• Reunião de ponto de situação e de planeamento do ano 2013 com o Presidente da CCLBL, o Dr. Pedro Pinto, e com o Presidente Honorário da CCLBL, o Sr. Jean Poncelet.</li> </ul>
1 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparação dos Pequenos-Almoços-Debate 2013</li> <li>• Propaf: Elaboração de lista de fabricantes de mobiliário na região do Porto a pedido da CCBP</li> <li>• Continuação do trabalho do dia anterior</li> </ul>
4 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparação da reunião do Conselho de Administração</li> </ul>
5 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reunião do Conselho de Administração</li> </ul>
6 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparação de reunião com novo membro (agência de comunicação/produtores de porcelana)</li> <li>• Propaf: contactos de importadores de Fruta da Bélgica e do Luxemburgo</li> </ul>
7 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contactos para divulgação de abertura de clínica dentária no Luxemburgo por parte de um membro da CCLBL</li> <li>• Reunião com novo membro para definir parceria (agência de comunicação e produtores de porcelana)</li> </ul>
8 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procura de contactos na Bélgica e Luxemburgo para novo membro que tem como objectivo comercializar porcelana para estes países.</li> <li>• Propafs: procura de informações sobre o emprego na Bélgica e no Luxemburgo e parceiro de parceiro português para representar empresa belga;</li> <li>• Preparação do próximo seminário submetido à temática "Os Transportes: Privatização, financiamento e modernização"</li> </ul>
11 de Fevereiro	---
12 de Fevereiro	---
13 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparação do seminário submetido ao tema dos Transportes.</li> <li>• Resolução de questões relacionadas com os pedidos comerciais.</li> <li>• Reunião sobre novo plano de acção comercial/angariação de novos membros.</li> </ul>
14 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estabelecimento de plano de acção para angariação de novos membros.</li> <li>• Preparação do próximo seminário submetido ao tema dos transportes.</li> </ul>
15 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação do trabalho do dia anterior.</li> </ul>
18 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação de preparação do próximo seminário;</li> <li>• Propafs: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diligências relacionadas com a abertura de uma Clínica Dentária de um membro da CCLBL no Luxemburgo;</li> <li>- Informações sobre condições e formalidades de entrada e permanência de trabalhadores estrangeiros na Bélgica;</li> <li>-Informações sobre os Direitos do Consumidor no Luxemburgo.</li> </ul> </li> </ul>
19 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propaf: contactos de lojas de roupa infantil no Luxemburgo.</li> <li>• Reunião sobre acção comercial</li> </ul>
20 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação do trabalho dos dias anteriores</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparação da Assembleia Geral</li> </ul>
21 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação dos trabalhos do dia anterior</li> <li>• Preparação da Assembleia Geral da CCLBL</li> <li>• Assembleia Geral da CCLBL</li> </ul>
22 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propafs: - Condições laborais na Bélgica (informações sobre o salário mínimo) -Divulgação de produtos de um membro a potenciais interessados nas comunidades portuguesas na Bélgica e Luxemburgo.</li> <li>• Acção Comercial - criação de cartas a enviar a sócios e não-sócios</li> <li>• Estabelecimento de contactos para estabelecimento de Media Partner</li> </ul>
25 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esclarecimento sobre trabalho para engenheiros na Bélgica.</li> <li>• Preparação do Seminário "Transportes"</li> </ul>
26 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação do trabalho do dia anterior</li> </ul>
27 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparação do próximo Seminário : contactos com Media Partners e Hotéis</li> </ul>
28 de Fevereiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuação da preparação do Seminário;</li> <li>• Propaf: lista de contactos de empresas portuguesas que se dedicam à reciclagem de metais não ferrosos e sucata electrónica.</li> </ul> <p>----Fim do Estágio----</p>